LENGUAJE CORPORAL EN 40 DÍAS

Una guía paso a paso para dominar la persuasión silenciosa



JESÚS ENRIQUE ROSAS

Autor del blog
LenguajeCorporal.org

Lenguaje Corporal en 40 días

Una guía paso a paso para dominar la persuasión silenciosa

Jesús Enrique Rosas

Lenguajecorporal.org

Lenguaje corporal en 40 días

Muchas gracias por adquirir "Lenguaje Corporal en 40 días". He puesto mi mejor empeño en que sea un programa de aprendizaje de comunicación no verbal lo más completo y organizado posible.

Mi blog ***lenguajecorporal.org*** *me ha enseñado que lo más importante de la opinión de los lectores sobre los artículos que publico; por lo tanto, cualquier observación con respecto a omisiones, errores o material que quisieras ver incluido en próximas ediciones, no olvides que como siempre, podrás opinar a través de mi cuenta en Twitter (@neurogerencia) y mi sitio en Facebook (Lenguaje Corporal .Org)*

Gracias a tus comentarios, podemos seguir avanzando en esta interacción didáctica, y gracias a tu aporte en la adquisición de esta primera publicación, me ayudarás a continuar con nuestro fin último: Lograr que en las escuelas se imparta este conocimiento, tan necesario como cualquier otra materia.

Gracias por formar parte de esta primera edición,

Jesús.

Introducción

Si escucho, olvido; si veo, entiendo;
pero si hago, aprendo.
-Confucio

Era una tarde particularmente fría, cerca del puente Westminster. El cielo iba cediendo terreno a una noche algo prematura, aunque creo que mi percepción del tiempo se había vuelto un poco desordenada debido a recurrentes trasnochos navegando libros de antropología y psicología. Matthias, mi pintoresco compañero de estudios, paliaba el hambre incipiente con un bocadillo cuyo nombre era tan raro como su aspecto. No habíamos cruzado palabra en una hora (y en realidad no se echaban de menos), pues las últimas dos semanas habíamos estado enfrascados en intensos debates sobre temas tan variados como la kinésica y la historia del psicoanálisis, desde el nacimiento del lenguaje y la configuración del cerebro humano. Terminando el tentempié, y frenando un poco el paso, mi pelirrojo amigo hacía lo posible por sacar un pequeño libro del bolsillo exterior de su chaqueta.

Me pareció particular el gesto, pues juraría que conocía todos los volúmenes que habíamos revisado hasta ese momento. La mayoría de ellos gruesos e impecablemente empastados, mientras éste era una demostración perfecta de cuán sucio, roto y gastado puede llegar a estar un libro. ¿De qué trataba...? se preguntarán. La misma pregunta me la hice yo; mas la racha silenciosa que

habíamos alcanzado hasta ese momento no iba a ser rota por simple curiosidad. Tratando de precisar el contenido de lejos, estaba casi seguro de que se trataba de un diccionario, cuando...

"Voulez-vous boire quelque chose avec moi... ce soir?"

La frase me trajo de vuelta al momento. Efectivamente se trataba de un diccionario. Estuve a punto de hacer la más obvia de las preguntas *("Estás aprendiendo francés")*, pero ya acostumbrado al agudo sarcasmo del alemán, desistí momentáneamente de hacerla. La costumbre y el agotamiento son malos aliados, así que de cualquier manera, de mi boca surgió el preludio perfecto a una burla acerca de mi intelecto:

- *"Ah, ¿quieres aprender francés?"*

- *"No."*

Pero claro, no me podía merecer menos que eso. La pregunta era tonta (y aún así la hice). Quizá Mathias notó mi cara de consternación, pues se apresuró a aclarar:

"No Jesús. tampoco es que te estoy tomando el pelo, aunque tienes que reconocer que me la habrías puesto muy fácil. En realidad no estoy aprendiendo francés. No me interesa en lo absoluto."

Para entonces, la portada del libro, su contenido y la frase que había pronunciado antes, ponían en entredicho tal afirmación. Al mismo tiempo, recordaba que hace unos días me había comentado que quería conocer París, y que pensaba hacerlo en un fin de semana próximo; por lo tanto, no le encontraba mucho sentido a la negación del hecho. Como era de esperarse, surgió otra pregunta, esta vez totalmente lógica:

"Si no estás estudiando francés... y si no te interesa en lo absoluto... entonces... ¿qué estás haciendo?"

Una carcajada precedió la respuesta.

“No me has entendido. Literalmente, no me interesa aprender francés. Lo que quiero realmente es ***saber cómo hablarle a las francesas****”*

Esta vez, la carcajada fue mía. Me parecía una ocurrencia excelente; ¿Para qué aprender tantas reglas gramaticales, verbales, vocabulario y estilo? Lo que Matthias quería era lo mismo que cualquier soltero que visitase la ciudad luz: estar en sintonía con las féminas locales. ¿Que más podría querer...? Agregue a la ecuación una botella de Champagne y estás listo.

Esta escena ocurrió hace ya más de diez años, y desde entonces la considero un momento de iluminación pura. En ese momento cursaba mis estudios sobre Kinésica en Londres, y el estrés producto del agresivo sistema de aprendizaje estaba causando estragos en la diversión y motivación que al principio caracterizaba mi afición por el lenguaje corporal. Mientras más racionalizaba el proceso de “leer” los gestos, se volvía algo más mecánico e inclusive tedioso. ¿Cómo era posible, si hace menos de tres semanas aseguraba que podría estudiar con tal intensidad durante años? quizá dormir tres horas diarias durante tres semanas me estaba volviendo “un poco” irritable...

Pero luego de escuchar la frase de Mathias, mi perspectiva dió un vuelco. Me di cuenta que era necesario estudiar el porqué perdemos a muy tierna edad la habilidad de interpretar el lenguaje corporal, las expresiones faciales y la actitud de los demás; y por qué, a una edad adulta, se nos hace tan cuesta arriba redescubrir estas facultades. Al igual que mi amigo, sería mucho más fácil si sintetizamos todo el bagaje científico que ello conlleva y lo enfocamos desde un punto de vista mucho más sencillo y fácil de implementar, pues en definitiva no queremos volvernos académicos del tema, sino simplemente aprender a comunicarnos mejor.

En tus manos está el esfuerzo de diez años de investigación, al menos doscientos talleres impartidos en comunicación no verbal y alrededor de diez mil participantes que me ayudaron a construir un modelo de aprendizaje del lenguaje corporal en nuestra vida diaria.

A cada rato nos dicen en libros y revistas que el dominio del lenguaje corporal es importante. Que si representa más de un 50% de la comunicación, que si es la llave del éxito profesional, que es necesario en la comunicación con nuestra familia... En fin, tenemos que reconocer que sobran tanto exageraciones como subestimaciones. Pero lo que nadie puede negar, es que la comunicación es uno de los factores más importantes para desencadenar éxitos en nuestra vida, y el lenguaje silencioso de los gestos es parte integral de ese proceso.

Aún así, esas "habilidades blandas" han sido desdeñadas por casi cualquier programa académico universitario; díganme ustedes si recuerdan la última vez que vieron una clase dirigida expresamente a enseñarles a comunicarse mejor. Aparte de las "normas del buen hablante y oyente" que nos impartieron mecánica y aburridamente a una tierna edad, nadie se ha preocupado de demostrarnos cómo saber si una persona en verdad está sintiendo lo que nos dice.

¿Estaremos dejando a un lado nuestras interacciones cara a cara porque las vemos cada vez más complicadas y difíciles? tristemente, las estadísticas indican que los jóvenes de esta generación acuden cada vez con más frecuencia a la comunicación impersonal a través de internet para decisiones tan dolorosas como, por ejemplo, romper una relación.

El título "Lenguaje Corporal en 40 días" no es casual. Generalmente, cuando cae en nuestras ansiosas manos un volumen que trata sobre comunicación no verbal, lo leemos de un solo tirón, sin descansos ni pausas; estamos tan deseosos de poner en práctica los datos y lecciones que vamos a encontrar en él, que terminamos por atiborrarnos de reglas y parámetros de los cuales sólo dos o tres perdurarán en nuestra memoria, muy probablemente por intereses específicos, para luego almacenar el libro en la biblioteca de la sala y consultarlo sólo ocasionalmente.

Ahora, ¿Cómo sería nuestra aproximación si el libro fuese, por ejemplo, como el de Matthias? ¿Creen que lo leeríamos también, de golpe y sin detenernos a "digerir" la información? Por más intensa que sea nuestra motivación por estudiar el idioma de Chevalier, el sentido común nos llevaría a detenernos en los primeros capítulos, a repasarlos y practicarlos, antes de avanzar a los siguientes. Damos por sentado que no podremos correr si primero no aprendemos a caminar. ¿Y entonces

por qué lo hacemos con el lenguaje corporal? A fin de cuentas, estamos aprendiendo un *lenguaje*, ¿no...? Pero lamentablemente la mayoría de estos libros y cursos no siguen una secuencia lógica de transferencia del conocimiento, y ni se molestan por asignar ejercicios o repasos que promuevan un aprendizaje significativo.

He hecho todo lo posible por hacer de este libro una experiencia; que leerlo sea una aventura, un descubrimiento; una expedición organizada en cuarenta niveles de dificultad, cada uno con una lección básica que deberás poner en práctica con todo tu empeño durante un día entero. Sólo cuando lo hayas logrado, y pienses que has dominado la lección, tendrás el privilegio de avanzar a la siguiente; será una estricta autoevaluación la que te guíe por este sendero, donde tu propio sentido crítico determinará el tiempo que te tome llegar hasta el final.

Aunque al principio las tareas puedan parecer demasiado fáciles, a medida que vayas despertando este lenguaje silencioso verás que se te hacen cada vez más difíciles, sobre todo cuando las combinas con tus actos cotidianos. Mientras vayas avanzando, te darás cuenta que cada lección está apoyada en las anteriores, y el hacer trampa o saltarse los pasos simplemente te frustrará irremediablemente.

Así como Matthias no quería aprender francés sino hablar con las francesas, con este libro no busco que aprendas posturas, significado de gestos y movimientos que de seguro olvidarás con facilidad; mi objetivo es que cambies por completo tu manera de comunicarte. Por mi parte, prometo hacerlo divertido. Sólo asegúrate de seguirme paso a paso, sin apresurarte y sin dejar de creer en el éxito que tendrás.

Jesús.
lenguajecorporal.org

Capítulo I: Pequeños pasos para un gran viaje

A tí que tienes este volumen en tus manos, te doy la bienvenida agradeciéndote dos cosas: La primera, que estés interesad@ en aprender lenguaje corporal, un conocimiento que ha sido desdeñado desde hace siglos poniéndolo a un lado y negando su existencia. La segunda, que confíes en mí para guiarte en este camino.

Este libro está estructurado en cuarenta lecciones, cada una equivalente a un día de aprendizaje, organizados cuidadosamente por dificultad y dedicación. En cada lección recibirás un ejercicio que debes cumplir, y de manera ideal no deberías avanzar a la lección siguiente si primero no has superado la prueba de ese día. ¿Sencillo, verdad?

La única regla que te recomiendo seguir es ésta: No te "saltes" ningún día, por mucha emoción que tengas de continuar. Atropellar las lecciones y abreviar los ejercicios sólo te causará frustraciones a medida que las pruebas sean más difíciles. ¡Recuerda que la práctica es la que hace al maestro!

Nuevamente, bienvenid@. Disfruta el viaje.

Lección 1

Para ver claro, sólo tienes que
Cambiar la dirección de tu mirada.
Antoine de Saint-Exupéry

Uno de los beneficios que ha brindado la tecnología a nuestra vida es la posibilidad de mantenernos en contacto en todo momento; ya sea a través de mensajes de texto, mensajería instantánea, el correo electrónico o una simple llamada telefónica, podemos decir que estamos enlazados de manera permanente. Esta situación ostenta no pocos detractores, quienes afirman que la deshumanización ha empezado por nuestra cada vez mayor dependencia de la telefonía móvil.

Pero el verdadero inconveniente de esta situación es la postura que tomamos al interactuar de esta forma. Casi invariablemente, mantenemos la cabeza baja, sin despegar los ojos de la pantalla del teléfono, mientras ambas manos lo sostienen firmemente cerca de nuestro pecho.

¿Qué estamos haciendo con esta postura? pues una especie de campo de fuerza infranqueable, en el que no permitimos que nadie ni nada entre. Y al decir "nada" me refiero a actitudes, opiniones, ideas, sentimientos... en fin, cualquier acercamiento que insinúe alguna acción en nosotros, tanto racional como emotiva. Y pensamos que estamos muy bien así. Aún cuando soltamos el teléfono, nuestra cabeza tiende a mantenerse inclinada hacia adelante (y hacia abajo), en un permanente gesto de ´no molestar´. Vivimos rápidamente, y esa postura lo demuestra; queremos llegar rápido a donde vamos (aunque sea al banco, a esperar

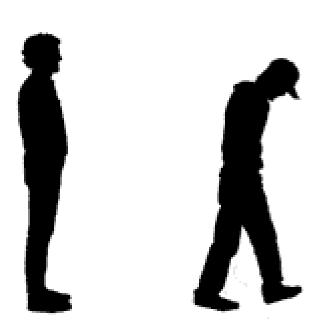

(Una costumbre no muy sana.)

una hora sentados), y queremos minimizar cualquier interacción social "¡Pues el tiempo apremia!"

He aquí el dilema del asunto. Es aquí donde empieza nuestra aventura. En la aceptación de que vivimos en una época ultrarrápida, de mensajes instantáneos y quehaceres constantes. Pero aún cuando tomemos conciencia de nuestra premura minuto a minuto, no hay excusa para descuidar la parte más importante de nuestra imagen: la postura. Enderezarnos, caminar con la frente en alto, poder ver a nuestro alrededor, empezar a "ver" otra vez lo que ocurre en nuestro entorno, es nuestro primer gran paso. ¿Hace cuánto que no disfrutabas ver hacia arriba para ver el cielo, las copas de los árboles, la altura de los edificios, o simplemente los ojos de los demás cuando caminabas?

Con respecto a este último punto, te doy una advertencia: es una costumbre que debes ir cultivando, pues los ojos son la principal "ancla" en la interpretación de los sentimientos de las personas. Como dato curioso, en nuestra estructura cerebral tenemos áreas especializadas para el reconocimiento e interpretación de rasgos y expresiones faciales; y la que está especializada en los movimientos oculares es la más desarrollada de todas. Si la evolución nos dotó de tal "superpoder", ¡Ya basta de tenerlo en el olvido!

>> ***En esta figura podemos apreciar a dos personas,*** *y es increíble cómo somos capaces de elucubrar una serie de datos basándonos en simples siluetas. ¿Qué está haciendo el hombre de la izquierda? ¿De dónde viene (o a dónde va) el de la derecha? Y lo más importante: ¿Cómo se siente cada uno?*



Tu reto de hoy será: Aprender a mantener los ojos al nivel del horizonte. Allí donde se encuentran los ojos de los demás, donde podemos "ver a lo lejos", donde nuestra vista se pierde en la distancia. Como ingrediente adicional, asegúrate de que tus ojos nunca vean al piso (Eso sí, ¡No vayas a tropezarte con algo...!). Aún cuando debas comunicarte a través de tu teléfono móvil, mantente alerta sobre lo que ocurre a tu alrededor.

Observa todas las cosas cotidianas que te has perdido por tener la cara "enterrada" en tus pies, en tus pensamientos o en tu teléfono. Árboles, nubes, edificios te saludarán como si fuese la primera vez que los ves. Y lo más importante, empezarás a ***ver los rostros*** de las personas... y ***tu cuerpo se enderezará de manera natural***.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Desarrollarás la primera facultad del lenguaje corporal: la observación. Si hasta ahora estuvimos acostumbrados a "mirar" el mundo sin mucho interés, es hora de utilizar nuestros ojos proactivamente. No podremos interpretar ningún gesto si primero no aprendemos a observar conscientemente. A recobrar esa sensación de "descubrimiento" que gozan los bebés.

¡Vamos, empieza ahora!

¡Casi se me olvidaba! En cada una de las lecciones, verás un código ´QR´ al final de la página. ***Cuando consideres que cumpliste a cabalidad el ejercicio propuesto,*** *dale click o escanéalo con tu teléfono móvil. ¿Quién sabe qué sorpresa te aguarda?*



Lección 2

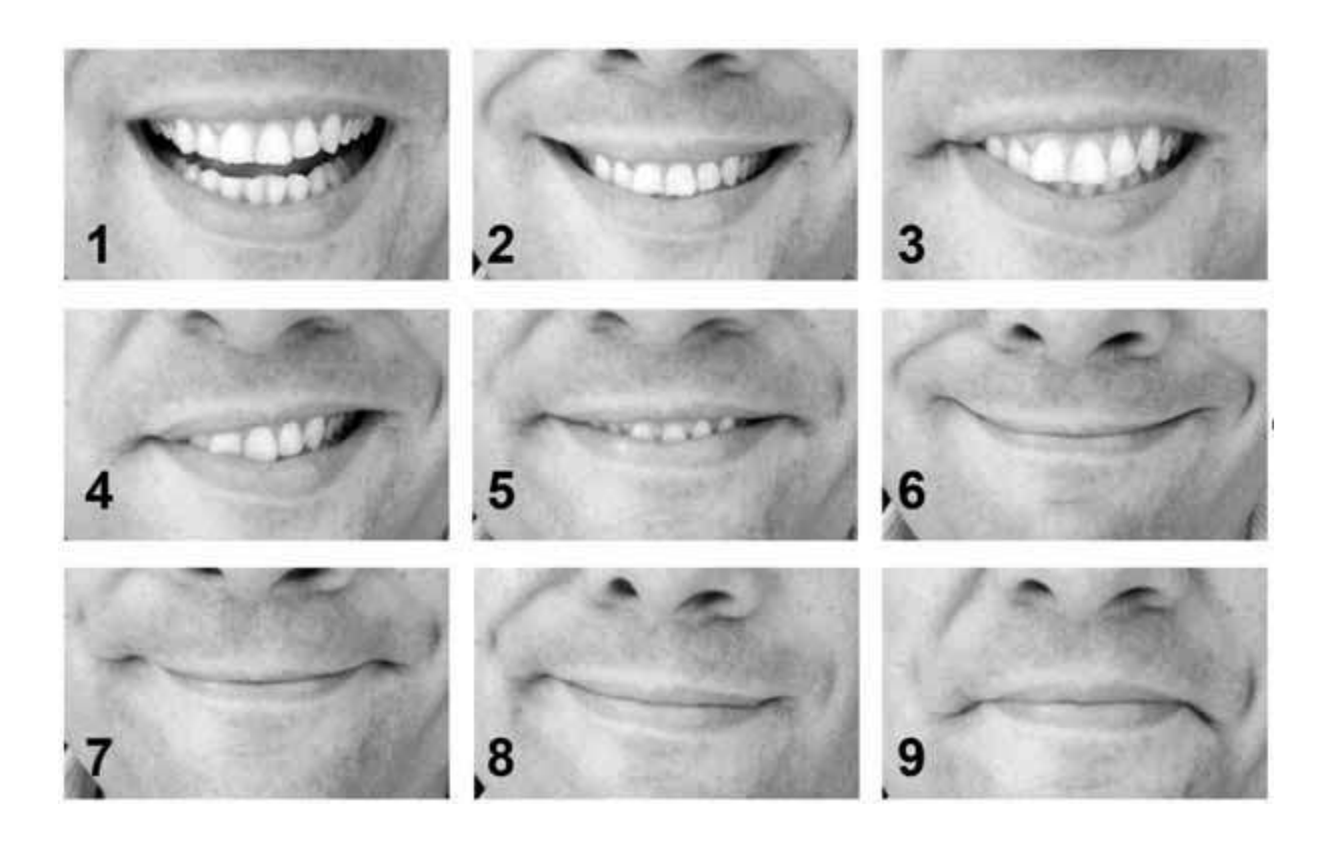
No hay ninguna cosa seria
que no pueda decirse con una sonrisa.
Alejandro Casona

Uno de los misterios psicológicos más grandes es también el más cómico: Para qué sirve reírse. De la risa hemos leído que es un gran ejercicio, que sirve para relajarnos, para desarrollar endorfinas... pero definitivamente, nada como la ejecución como tal; un rato agradable, un momento con tus amigos, quizá un chiste o comentario gracioso y ahí vamos; dando rienda suelta a un fenómeno sin el que no podríamos vivir, pero sin embargo no sabemos exactamente por qué lo manifestamos.

Por supuesto, no podemos reírnos todo el día, todo el tiempo; el principal atractivo de la risa es su escasez en nuestra vida; cuenta cuántas veces al día has reído abiertamente, durante la última semana. ¿Difícil, no...? Sin embargo, uno de los componentes (por decirlo así) de este singular fenómeno podría ser mucho más común... pero nos empeñamos en guardarlo. Me refiero a tu sonrisa.

¿Qué hay de particular en ella? lo fascinante de sonreír es que también es una facultad exclusiva de los seres humanos (trata de no "mostrarle los dientes" a ese rottweiler con cara de pocos amigos, puede malinterpretarte!), y de hecho nuestro cerebro está predispuesto no sólo a reconocerla sino a replicarla al mismo tiempo; como una especie de contagio controlado de bienestar. Si tan sólo fuese posible demostrarla más frecuentemente...

Tu sonrisa es una de las herramientas más importantes de tu personalidad. Con ella serás capaz de hazañas que antes creías imposibles (sí, así de espectacular es, te lo aseguro). Sólo tienes que asegurarte que te ríes "correctamente", como si de verdad lo sintieras. Piensa en la última vez que te reíste con tantas ganas que el estómago te dolió al día siguiente. A ver, ¿Lo has olvidado? alquila tu película cómica favorita, invita a unos amigos y "recobra" esa sensación.



*>> **En esta figura podemos ver algunos ejemplos de este fenómeno.** A simple vista, ¿Qué expresa cada una de ellas? Nuestro hemisferio izquierdo, tan racional como siempre, simplemente diría… "Alegría, en variadas intensidades…" ¿Estás segur@ que es así? Veamos: la 1) Corresponde a una risa, mientras la 2) es una clásica sonrisa "Duchenne" (llamada así por el científico que la clasificó). Podría decirse que es el modelo perfecto de sonrisa. Las 3) y 4) demuestran conflictos internos, puesto que no terminan de manifestarse totalmente. Y a pesar de que la 5) y la 6) tienen aparentes ingredientes de alegría, obviamente no lo expresan. La primera es demasiado hipócrita y la segunda tiene incluso rabia contenida, fíjense los labios apretados al igual que la 7). La expresión en la 8) es en realidad desprecio (como veremos más adelante), y la 9) decepción, como cuando decimos "¡ni modo!"*

Tu reto de hoy será: Practicar esa sonrisa espontánea, la que llamamos "Sonrisa Duchenne", en honor al científico que la catalogó. Este señor descubrió que una sonrisa "auténtica", tiende a mostrar ligeramente los dientes y a formar "patas de gallo" en los ojos. Aunque te suene raro, debes practicar tu sonrisa (y también vas a empezar a practicar cómo interpretar expresiones faciales). Muy sencillo, simplemente párate a solas con un espejo y sonríe. ¿Qué piensas que transmite lo que ves? ¿Podría mejorarse? practica varias intensidades, desde un rostro medianamente risueño a una sonrisa totalmente abierta.

Toma consciencia de ella. Es tu mejor tarjeta de presentación.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: aprenderás a sonreír aún en los momentos en los que no te sientas especialmente bien. Ya verás que esto te será muy útil en determinadas situaciones, y empezarás a darte cuenta de que a pesar de que las personas sonríen, notarás que con frecuencia hay pequeños detalles que simplemente no encajan con una actitud de felicidad.

El espejo te está esperando.



(¡Recuerda!, cuando hayas ***completado el reto****)*

Lección 3

La única cosa realmente valiosa es la intuición.
Albert Einstein

¿Qué es lo primero que se nos viene a la mente cuando alguien saca a colación el tema del lenguaje corporal? Algunos instantáneamente dicen "Si te cruzas de brazos estás cerrado" (No sé exactamente a qué se refieren, en realidad), o "Si te tocas la nariz, estás mintiendo", "si arrastras los pies estás abatido", "si alguien (tuerce/ mueve/ sube/ gira) la (boca/ mano/ ojos/ pecho) entonces está (triste/ alegre/ pensativo)"… ya tienen la idea. La mayoría de los libros de lenguaje corporal no hacen sino alimentar esta tendencia, pues están orientados a satisfacer la demanda del hemisferio izquierdo de nuestro cerebro, en donde A significa A, y no hay posibilidad de que signifique B.

Pero esta aproximación es infantilmente simplista, pues obviamente algo tan complejo como la kinésica no puede catalogarse de la misma forma como se hace con las palabras (inclusive estas últimas ya de por sí nos confunden bastante). Entonces ¿Cómo podemos interpretar el lenguaje corporal, si no tenemos una "tabla" que nos indique el significado de cada gesto?

Primero y principal, antes de correr debemos aprender a caminar. Y eso de tener un "significado para cada gesto" sería imposible de descifrar sobre la marcha, pues ¿Cuántos gestos, tics, y movimientos de cada parte del cuerpo podemos observar en una conversación? ¡Decenas e incluso cientos! ¡Tarea titánica e imposible, descifrarlos al vuelo…!

Es allí cuando entra en acción el hemisferio derecho. Él es la clave para descifrar esa maraña de gestos, pues siempre ha estado allí para hacerlo (aunque no le hagamos mucho caso). El detalle está en que su aproximación es mucho más holística; él determina el significado general de toda la "frase corporal" de una persona y luego busca pequeñas claves para confirmar su hipótesis. ¿No les parece que así es como leemos? No nos detenemos a pensar en el significado de cada palabra individualmente, sino que absorbemos cada frase como un todo, y en algunos casos podemos entender un párrafo con sólo un vistazo.

Apliquemos esa técnica de lectura al lenguaje corporal. Olvidémonos de una vez por todas de que vamos a aprender una "cartilla de signos", y enfoquémonos en el "feeling", en el sentimiento, que nos da una persona cuando habla o camina.



¿Qué te inspira esta imagen? ¿Puedes definirlo en una sola palabra?

Pero debes tener cuidado: Tu mente racional, tan habituada a la lógica, a lo fácil del 2+2=4, hará todo lo posible por entrometerse. ¿Para qué molestarse confiando en algo tan "etéreo" como la intuición, si nos podemos guiar sólo por las palabras? ¿Suena lógico, verdad? Esta "seducción de la lógica", nos asaltará con frecuencia, sobre todo ahora cuando empezamos a estudiar los secretos de la kinésica. Pero al igual que toda facultad mental, la intuición es. Literalmente, un músculo. Si te dedicas a flexionarlo todos los días, mandando a callar tu razonamiento lógico y simplemente dejándote llevar por lo que percibes de manera imparcial y directa, se te hará cada vez más fácil. Sólo dale tiempo y dedicación, y en pocas semanas verás los resultados; no olvides nunca que tu mente tiene todo el "kit" completo de interpretación no verbal. Lo único que tienes que hacer es… usarlo.

Tu reto de hoy será: Empieza por ver a las personas y tratar de aislarte de lo que dicen, concentrándote en su postura. Trata de resumir lo que sientes al verlas en una sola palabra: Alegría. Preocupación. Desenfado. No busques racionalizarlo, recuerda que esa facultad está totalmente programada en tu lado no racional. Simplemente déjalo fluir; verás que es realmente fácil.

Prueba hacerlo en un lugar público como un café o restaurant donde puedas ver a otras personas conversando ¡Con discreción, eso sí…!

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Empezarás a desarrollar tu intuición para el lenguaje no verbal, indispensable para poder interpretar estas señales silenciosas con rapidez.

Observa como cuando eras un bebé. No razones, solo siéntelo.



Lección **4**

Hay una circulación común, una
Respiración común. Todos estamos conectados.
Hipócrates

Marc Salem, un reconocido mentalista, tiene una demostración por demás espectacular: te pide, a *través de una llamada telefónica*, que pienses en un número del 1 al 100. Una vez que lo hagas, él mismo empieza a contar, a partir del 1… y es capaz de detenerse en el número exacto en el que pensaste, sin fallar nunca. ¿Cómo lo hace?

Salem no tiene reparos en explicar que no se trata de ningún truco, sino simplemente aprender a identificar la respiración de la persona al teléfono. ¿Y cómo ha desarrollado tal habilidad? Pues tomando consciencia de su propia respiración. Eso le permite relajarse, volverse más sensible y poder "leer"la de los demás.

Respirar es quizá uno de los procesos de nuestro cuerpo que es más fácil modificar conscientemente. Piensen, por ejemplo, que quieren modificar su frecuencia cardíaca; a menos que experimenten una emoción repentina de miedo o emoción, no podrán hacerlo sólo con pensarlo o quererlo. Imaginen ahora que quisieran digerir la comida más rápido que lo normal; ¿Acaso podemos hacerlo? No lo creo. En cambio, tómense un momento para respirar profundamente, justo ahora. Una sola inspiración.

¿Listo? Demasiado fácil. ¿Qué les parecería hacerlo mientras son interrogados por la policía? ¡Bueno, cambia la cosa un poco…! Resulta que nuestra respiración

también se ve afectada por nuestra emotividad. En la medida que nos sentimos ansiosos o amenazados, sentimos que nos falta el aire y necesitamos tomar aire con más frecuencia y más intensidad. Es una realidad ineludible.



Recuerda que en tus ejercicios de respiración debes "empujar" el diafragma hacia abajo.

¿Qué les parece si en vez de ser unos "respiradores fortuitos", nos dedicamos a controlar este proceso? Dado que este proceso es literalmente automático, no nos hemos preocupado mucho por desarrollarlo o perfeccionarlo. Pero lo cierto es todos podemos beneficiarnos de un sencillísimo ejercicio que podemos hacer en cualquier lugar, pero que deberíamos asignar a un evento en particular: por ejemplo, al tiempo que se toma el semáforo en cambiar a verde.

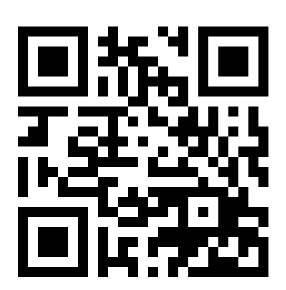
¿Cuánto tiempo será? ¿Diez segundos? ¿Veinte? No importa. En esos breves instantes, respira de la siguiente manera: inspira tan profundamente como te sea posible, muy lentamente y sin hacer ruido (mientras más silenciosamente lo hagas, mejor), hasta que sientas que tu vientre se expande por completo. Sostén el aire uno o dos segundos y luego exhala (de nuevo, sin emitir ningún sonido).   Con cuatro o cinco veces que lo hagas, es suficiente, y repítelo al menos tres veces al día.

¿Verdad que no es nada complicado? Puede parecerte raro que en una guía de kinésica incluya este tipo de ejercicios, pero si recuerdas que es importante relajarse, estar alerta y poder identificar las reacciones más sutiles en los demás (E inclusive guardar la compostura si descubres que te están mintiendo abiertamente), comprenderás que es necesario desarrollar un buen hábito respiratorio.

Tu reto de hoy será: una muy sencilla, simplemente acostúmbrate a hacer todos los días el ejercicio descrito más arriba. Luego, piensa en tu respiración cuando estés hablando con otra persona. ¿Qué tal se siente? ¿La sientes entrecortada, o funciona con total normalidad?

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Autocontrol. En el arte de la persuasión el 50% del éxito es conocer a tu interlocutor… y el otro 50% es conocerte a ti mismo. ¿Cómo esperas llegar al 100% si no tienes control sobre tus propias reacciones no verbales? ¡Y para poder controlarlas, primero tienes que tomar consciencia total de ellas!

En tu respiración está tu fuerza y tu poder.



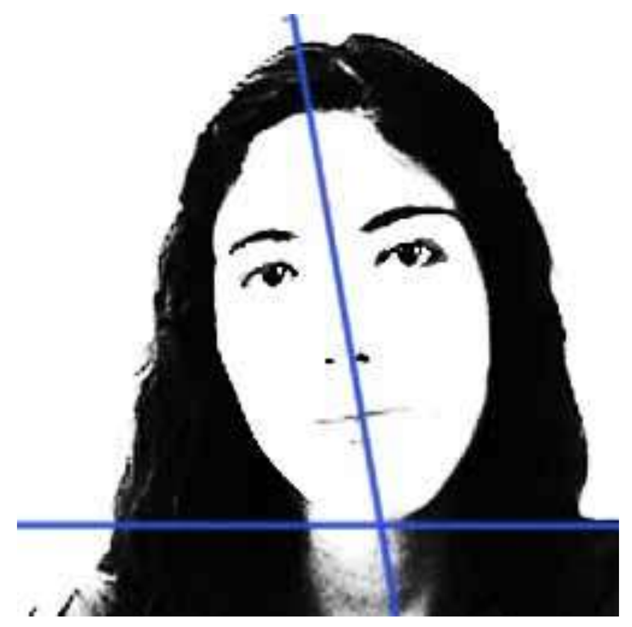
Lección 5

El mejor regalo que podemos ofrecer a alguien,
es nuestra atención íntegra.
Richard Moss

En esta época de la humanidad, concentrarse es definitivamente un lujo. Desde que nos despertamos en la mañana hasta que caemos rendidos en la noche, estamos sometidos a una lluvia de mensajes y estímulos sin precedentes que incluyen la radio, el reproductor Mp3, las noticias, la televisión, los vídeos en internet, el email directamente en el teléfono móvil, los SMS, los clientes de mensajería instantánea… pare usted de contar. Nuestra capacidad de atención se ha disminuido a unos escasos segundos, prácticamente lo que dura un "tráiler" cinematográfico. Inclusive cuando *parecemos* estar escuchando a nuestro jefe mientras nos dice algo relevante para el futuro de la empresa (¡y nuestro cargo!), estamos pensando en mil cosas simultáneamente: *¿Habré cerrado bien la puerta del coche? ¿Envié aquél memo la semana pasada? ¿No es por estos días el cumpleaños de la tía Pepa…?*

Lo más seguro es que no has terminado de leer esta página y ya tienes cierta paranoia relacionada con el tema. Pero antes que dejes el libro a un lado para verificar que programaste la TV para grabar *Lie To Me*, date cuenta que la capacidad de mantener la total atención en lo que otra persona dice, es una costumbre que ciertamente te será muy útil no sólo en el aprendizaje del lenguaje corporal, sino para tu vida. ¿Cuántos malentendidos y discusiones podríamos ahorrarnos diariamente tan sólo escuchando detenidamente lo que nos dicen? De seguro recuerdas situaciones conocidas gracias a esta pregunta.

Para esta lección voy a utilizar ingeniería inversa: voy a demostrarte las claves que revelan que alguien está pendiente de lo que hablas…. Y que te ha entendido. Son sólo tres: 1) la cabeza se ladeará muy ligeramente, uno o dos grados. 2) Asentirá suavemente con la cabeza en uno que otro momento y 3) Parpadeará.



(Una MUY ligera inclinación de la cabeza, por cierto)

No puedo recalcar lo suficiente la importancia que tiene el demostrar tu absoluta y completa atención cuando te están hablando. La sensación de bienestar que producirás en los demás está plenamente comprobada científicamente, y te ganarás la reputación de un@ "gran conversador@", ¡Simplemente por escuchar con atención!

Tu reto de hoy será: realiza una estricta autoevaluación la próxima vez que estés hablando con alguien. De seguro si empiezas a divagar pensando en las verduras que tienes que comprar en el mercado, verás que tu cuello se pone tenso y tu cabeza no asiente. ¿Sobre el parpadeo? Fíjate en los demás. El parpadeo es un reflejo necesario del cerebro para "comparar" la información que recibe con la que tiene almacenada. Durante ese brevísimo cerrar y abrir de ojos, ocurre tal verificación; si después de dar una explicación a una persona ésta mantiene sus ojos fijos en los nuestros y no parpadea, entonces no ha captado ni una palabra.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: No sólo descubrirás cuando no te están prestando atención, sino que te volverás un "policía" de tu propia concentración. Es una buena práctica aprender a escuchar a los demás; rendirá sus frutos a lo largo del camino, ¡Ya lo verás en lecciones posteriores!

Ahora, detente por un instante…y presta atención. Te lo agradecerán.



Lección 6

Con el puño cerrado no se puede
intercambiar un apretón de manos.
-Indira Gandhi

De todas las manifestaciones gestuales en el mundo, el clásico apretón de manos es, sin duda alguna, el más universal de todos. Socialmente aceptado en la gran mayoría de las circunstancias, ¿Cómo podemos equivocarnos cuando damos la mano? Y aunque no lo crean, ¡Cuán defectuosos son los apretones de manos que recibimos a diario! Si no es cuando la mano está sudorosa y fría, está reseca o visiblemente sucia (Sí, me refiero a ese "bigote" que lucen las uñas de algunos), o se presenta sin fuerza alguna (o dispuesta a triturarnos los huesos), hay cien maneras distintas de echar a perder este acercamiento.

¿Existirá una fórmula para el apretón de manos perfecto? Sí que la hay… pero no nos sirve de nada si no la traducimos a nuestra experiencia diaria. Y es que uno de los ingredientes más importantes de este saludo no tienen nada que ver con las manos: el contacto visual. Mantenerlo antes, durante y después del apretón es imprescindible. No importa de quién se trate ni las circunstancias… debemos hacerlo siempre. Pero, ¿Cómo vamos a "acertar" nuestra mano contra la de la otra persona, si l@ estamos viendo directo a los ojos…? Respuesta sencilla: no tenemos que hacerlo si *nosotros extendemos la mano primero*.

"¿Quién…? ¿Yo…? ¿Extender la mano primero…? ¡Ni hablar!" Quizá no seas tan tímid@ para decirme esto, pero estoy seguro que te preocupa un poco que te dejen con la mano extendida, y por eso es costumbre que esperemos a que la otra persona tome la iniciativa.

Pero esta iniciativa le otorga al@ otr@ la imagen de proactividad y decisión, y te deja a ti con la medalla de plata de la simple contestación del saludo. ¿Por qué no extendemos nuestra mano primero, y así proyectamos una personalidad decidida y segura? ¡Y así tampoco necesitamos romper el contacto visual!

Tu reto de hoy será: Aprende a dar la mano tú primero, sin romper el contacto visual. Si tus manos son sudorosas, mantén un pañuelo dentro del bolsillo del pantalón, saco o en tu bolso para secarla rápidamente ante la expectativa de una presentación o saludo. Verifica que tus uñas estén bien cortadas y limpias, y una crema humectante nunca sobra. Unas manos bien cuidadas son un excelente estandarte de higiene y profesionalismo.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Darás los primeros pasos para desarrollar seguridad en ti mism@ y construir los cimientos de tu capacidad de persuadir y convencer.

Hora de dar la mano. No olvides… tú primero



Lección 7

No miréis hacia atrás con ira,
ni hacia adelante con miedo,
sino alrededor con atención.
-James Thurker

Recordarás que tu **primera** lección de todas te llevó a enderezarte, a colocar los ojos "donde deben ir" y la **tercera** te invitaba a observar a los demás de una manera intuitiva. Obviamente, si estamos aprendiendo a interpretar el lenguaje corporal, una de las destrezas más importantes que debes desarrollar es tu capacidad de observación. En esta lección aprenderemos un poco más sobre tu visión periférica, por qué es tan importante y cuál será el ejercicio que te ayudará a desarrollarla.

Los ojos son una herramienta muy curiosa. A veces no entendemos para qué gozamos de un campo de visión tan grande (180 grados de lado a lado y 100 en vertical), cuando generalmente empleamos a fondo sólo una pequeña fracción del mismo. Entre las mujeres y los hombres hay cierta diferencia, pues aunque ambos tenemos globos oculares fisiológicamente similares, la forma como el cerebro masculino procesa la información es más limitada en "panorámica" que el femenino. En otras palabras, las mujeres tienen mejor visión periférica (De hecho, las estadísticas demuestran que una mujer tiene menos probabilidades de ser atropellada por un auto, precisamente por esta condición).

Pero tanto hombres o mujeres debemos aprender a usar nuestra visión periférica con más frecuencia. Ya que debemos observar a los demás, quizá esto pueda incomodarles un poco… a menos que lo hagamos indirectamente. ¿Cómo crees que podrías tener idea de lo que ocurre en todo un grupo a la vez? De la misma

forma como lees sin tener que detenerte en letra por letra o palabra por palabra, de igual forma puedes hacer un "escaneo" de tus alrededores sin tener que mirar fijamente a las personas.

Tu reto de hoy será: desarrollar tu visión periférica con un ejercicio muy sencillo; de seguro tienes una serie favorita, o una película que te guste mucho, o quizás quieras ver un video en internet justo ahora. Cuando lo hagas, no mires directamente a la pantalla, sino que aléjate un poco y mira hacia otro lado, en un ángulo de al menos 45 grados. Para hacer el ejercicio más fácil, coloca un objeto de alto contraste que te ayude a "fijar" los ojos.

Habilidades que desarrollarás con este ejercicio: Al principio quizá te sientas un poco incómod@, pero verás que con sólo quince minutos diarios te volverás más alerta de lo que ocurre a tu alrededor.

Vamos, a mirar de reojo para que no te descubran analizando a los demás.



Lección **8**

La pasión es una emoción crónica.
Théodule Armand-Ribot

¿Seré muy gestual? ¿Muevo mucho las manos cuando hablo, es eso bueno o malo? ¡Siento que la gente me nota nervios@ cuando hablo!, ¿Debo controlar mis gestos? Pocas preguntas son más frecuentes que éstas cuando hablamos de kinésica. Y por supuesto, muchos piensan que al controlar sus gestos están "coartando su personalidad", cuando en realidad, no es así.

Por ejemplo, piensa en dos escenarios: en el primero, estás exponiendo un proyecto a los directivos de la compañía donde trabajas, queriendo impresionarlos para que sea aprobado, y quizás optar incluso a un ascenso. En el segundo, es el fin de semana, y estás de barbacoa dominguera con tus amigos y unas cuantas cervezas.

¿El vocabulario y la actitud que uses en cada caso, será el mismo? No lo creo.

De esa manera damos por tierra la hipótesis que afirma que controlar o modelar tu lenguaje corporal es coartar tu personalidad. En lo absoluto. ¿Estás dejando de ser tú mismo al querer impresionar a tus jefes? ¿O lo haces con tus amigos? Nada de eso, simplemente estás adaptándote a las situaciones… y mira que en la vida nos cruzamos con muchas y diametralmente opuestas unas de otras. Así como controlas tu vocabulario y forma de expresarte. ¿Por qué no controlar también tu lenguaje corporal?

El problema principal de todos nosotros es que, bajo determinadas circunstancias, nuestros gestos pareciera que se detienen por completo, mientras que en otras alcanzan movimientos casi frenéticos. Cuando estamos nerviosos o nos sentimos

incómodos, ponemos una mano sobre la otra, las metemos en los bolsillos, las colocamos tras la espalda o inclusive las escondemos bajo los brazos cruzados; y cuando nos emocionamos demasiado al hablar, subimos el tono de voz para hacernos escuchar por encima de los demás, realizamos ademanes muy fuertes y amplios y buscamos que nuestra opinión sea captada. En ambos casos, nos enfrentamos a un desequilibrio.

Debemos empezar a pavimentar la carretera de la persuasión. Una persona persuasiva no es ni pusilánime ni exaltada. Simplemente tiene la solución genial y nos la está ofreciendo. ¿Quieres empezar convencer a los demás de tu punto de vista? Los gestos de velocidad moderada son la clave, pero… ¿Cómo los identificamos?

Tu reto de hoy será: aprender a reconocer la velocidad de tus propia gestualidad natural… y posteriormente empezar a controlarla.   El "Punto de equilibrio" de cada persona es distinto, y algunos somos más expresivos que otros, todo depende de la situación y nuestro estado de ánimo. Debes precisar dos fases: cuando te sientes nervios@ y tus gestos se frenan, y cuando estás emocionad@ y pareces un mimo jugando ping pong. Sólo entonces descubrirás tu punto medio, tu velocidad de persuasión.

Menudo trabajo te espera este día. ¡A identificar la velocidad de tus gestos!



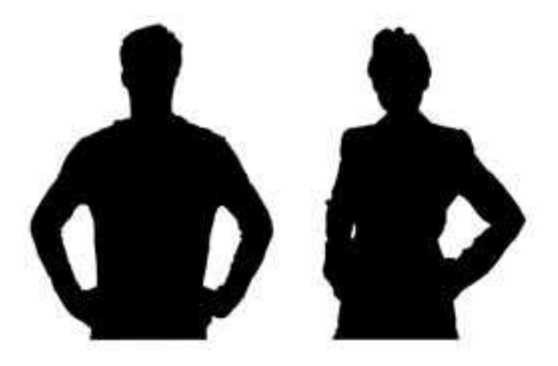
Lección 9

La personalidad de un hombre determina por anticipado
la medida de su posible fortuna.
Arthur Schopenauer

¿Alguna vez te has preguntado cuál es nuestra fascinación con las pantallas gigantes? ¿Por qué crees que ver una película en un formato extra-extra grande es mejor que uno pequeño? Obviamente está el aspecto de la inmersión; mientras un estímulo abarca más espacio de nuestro campo visual, será más impactante y más fácilmente recordable. Algo parecido sucede con las plumas del pavo real; las utiliza para "abarcar más espacio" en el campo visual de la hembra, no sólo usando su vistosidad sino acaparando su atención por el volumen.

¿Podremos nosotros hacer algo parecido? Claro que sí. Imagínate que estás leyendo un cómic de Supermán y cuando llegas al final, ves en el último cuadro al hombre de acero triunfante ¿Recuerdas su pose típica? ¡Claro!, de pie con el pecho afuera y las manos apoyadas en las caderas. ¿Ves lo que ocurre con sus codos? De esa manera su torso se ve más "heroico", y abarca más espacio de lo normal. ¿Alguna semejanza con los ejemplos anteriores…?

Tampoco creas que te voy a pedir que asumas esta posición todo el día (¡se vería un poco raro!), y por algo tanto los escritores de cómics y el pavo real guardan estas manifestaciones corporales para momentos especiales: Se utilizan para hacer énfasis en la propia personalidad, en tu actitud, en tu carácter. ¿Crees que sería beneficioso hacerlo todo el tiempo? Por supuesto que no, nuestra imagen se gastaría demasiado rápido. Mejor que eso, podría ser hacerlo con un sólo codo a la vez, mientas gesticulamos con la otra mano. ¡Inclusive podemos asumir esta postura sentados!

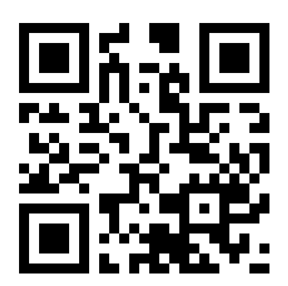


A mayor espacio visual, mayor dominio.

Tu reto de hoy será: Estamos acostumbrados a cruzarnos de brazos cuando queremos ser enfáticos y expresar que no pensamos cambiar de opinión; pero mucho mejor que eso es asumir, de manera relajada, una postura donde uno o ambos codos sobresalgan un poco. Te verás más seguro de ti mism@ y tu interlocutor no se pondrá a la defensiva, más bien lo intimidarás un poco.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Una postura natural no tiene por qué ser sumisa. Acostúmbrate a separar los codos del cuerpo… no es que quieras hacerte notar, es que quieres reforzar tu personalidad. En lo que respecta a la intensidad, recuerda que si ambas manos están en las caderas y ambos codos están totalmente hacia fuera puedes verte incluso amenazante. No olvides, practicar en el espejo…. ¡Ah!, y casi se me olvida un último detalle: si metes las manos en los bolsillos del pantalón romperás el efecto por completo.

Hazte notar. No pases desapercibid@.



Lección **10**

Uno tiene en sus manos el color de su día:
Rutina o estallido.
Mario Benedetti

Es increíble de cuántas formas distintas movemos las manos diariamente mientras nos expresamos verbalmente. ¿Cuántos gestos hacemos diariamente? Nadie puede saberlo, pues todo depende de cuál sea nuestra "personalidad" gestual; algunas personas gesticulan mucho con sus dedos y palmas, y otras son realmente parcas en su expresión manual. Pero lo que realmente nos interesa es identificar los tres tipos principales de movimientos de las manos:

Ilustradores: son aquellos que "apoyan" la conversación, y transmiten ideas de manera natural con un flujo continuo. Por ejemplo, si decimos que alguien solía ser muy gordo, quizá coloquemos los brazos como abrazando un tonel imaginario… o describimos una persona muy alta alzando una mano y viendo hacia arriba. ¿Fácil, verdad?
Es muy difícil falsificarlos, y es muy común ver un discurso político donde el orador tiene ilustradores a "destiempo", pues no se ha preparado lo suficiente para transmitir esa naturalidad.

Manipuladores: estos gestos son absolutamente innecesarios, superfluos y disruptivos; en vez de apoyar el discurso, lo interrumpen y atropellan. Podría decirse que son las "muletillas" de la conversación, como por ejemplo rascarse la nariz, las orejas, estirarse los puños de la camisa, sacudirse una pelusa imaginaria del saco, pasarse la mano por el cabello… en fin, generalmente irán acompañados de palabras como "uhm…", "estee…", "eeeh…", pues son un indicio de dos cosas: 1) Somos inseguros de lo que expresamos (ya sea por nervios o porque no

dominamos el tema), y 2) La situación implica un fuerte vínculo emocional hacia nosotros (es poco probable que manifestemos manipuladores si nos preguntan por una dirección que conocemos bien).

Los **emblemas** son gestos que tienen un significado pre-acordado por una cultura en particular, como por ejemplo la señal de "OK" y el pulgar arriba. No recomiendo utilizarlos mucho pues con inusitada frecuencia su significado de una cultura a otra puede ser muy distinto… e incluso ofensivo. ¡Clasificar los emblemas y su significado en cada país llevaría un libro entero!

Tu reto de hoy será: identificar, a lo largo de este día, si los gestos que utilizas son ilustradores, manipuladores o emblemas. ¿En qué momento los utilizas? Te darás cuenta que los ilustradores surgen naturalmente cuando estás convencid@ de lo que estás hablando; los manipuladores aflorarán debido al nerviosismo (de cualquier intensidad). En cuanto a los emblemas, simplemente trata de no abusar de ellos.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Aprenderás a identificar qué situaciones te ponen nervios@ y por qué… y comenzarás a controlar tus manipuladores (¡lo cual pondremos a prueba… *muy pronto!)*

Mientras más ilustradores usamos, más seguros nos vemos.



Capítulo II: La química de la comunicación silenciosa

¡Felicitaciones por completar el primer capítulo! Estoy seguro de que te has divertido mucho con los ejercicios que te he propuesto, y ya empiezas a notar un cambio no sólo en tu actitud, sino en los demás. Acabas de darte cuenta que tu personalidad modela a tu entorno; ¿Has escuchado la famosa frase "Para cambiar al mundo primero cámbiate a tí mism@"? Ya ves por qué es tan cierta.

El primer capítulo ha sido un calentamiento; has aprendido a volverte más sensible e interactuar mejor con tu entorno, destrezas que permanecían dormidas en tí hasta que te decidiste a redescubrirlas. ¿Cómo podrías interpretar el lenguaje corporal en otros cuando estás acostumbrad@ desde hace años a confiar exclusivamente en las palabras? Si bien diez días son pocos para desperezar estas habilidades, estás list@ para ver un poco de teoría en el Capítulo que sigue (y aprovecharla de una manera muy práctica).

¡Vamos, que lo mejor está por comenzar!

Lección **11**

El verdadero significado de las cosas se encuentra
al decir las mismas cosas, pero con otras palabras.
Charles Chaplin

¿Recuerdas la lección 3, en la que aprendiste a observar tu entorno de manera general? Espero que lo hayas practicado varias veces, pues hoy vamos a dar un paso adelante en esa dirección. Vamos a descubrir que el lenguaje corporal, al igual que la palabra, tiene semántica propia.

No hay mejor forma de ilustrarlo que recurriendo al ejemplo de la palabra "llama". ¿Qué imagen mental te formas cuando la lees? ¿Te imaginas una fogata? ¿O acaso el animal oriundo de Perú? ¡O quizás recordaste que tienes que hacer una llamada telefónica! No hay duda de que el contexto tiene una influencia directa sobre el significado de las palabras... ¡Y en el lenguaje corporal ocurre exactamente igual! Pero para poder tomar consciencia del "contexto" kinésico debemos recurrir a esos "particulares" que mencionamos en la lección mencionada más arriba. Estoy hablando de los gestos per se.

Ahora, no se trata de confiar únicamente en las expresiones faciales, ni en las manos, o incluso en la postura; tenemos que seguir un orden lógico que nos permita organizar la información que recibimos, y para ello analizaremos, en orden, siete factores**: situación, ambiente, proximidad, postura, ademanes, volumen y expresiones faciales**.



Entonces, ¿Qué queremos decir con "llama"?

La **situación** clasifica la razón directa por la cual se establece la comunicación. Por ejemplo, es un interrogatorio policial, o dos personas hablan tomándose un café. En este caso nos preguntaremos ¿Por qué se realiza la interacción?

El **ambiente** nos arroja luces sobre las condiciones físicas de la comunicación. ¿Hay mucho ruido de tráfico o personas? (eso puede condicionar la proximidad), ¿La iluminación es suficiente o pobre? ¿Hace calor o frío? Repasar estos factores antes de proceder al análisis kinésico es crucial.

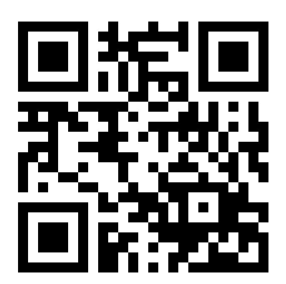
La **proximidad** (o proxemia, como veremos más adelante) nos obliga a precisar la distancia entre ambas personas... La cual es condicionada por la situación y el ambiente; La **postura** nos indicará la incomodidad o relajación de quienes hablan, si hay predisposición en los mismos (por ejemplo, si parece que se alejan entre sí) o su emoción e interés (si se acercan).

Los **ademanes** te recordarán la Lección 10: ¿Apreciamos ilustradores, manipuladores o emblemas...? Y el volumen y las expresiones faciales, debido a su especial dificultad para precisar "en tiempo real", las analizaremos un poco más adelante.

Tu reto de hoy será: analizar los cinco primeros factores (situación, ambiente, proximidad, postura y ademanes) en un mínimo de cuatro escenarios distintos. Te recomiendo usar lápiz y papel.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: empezarás a jerarquizar los factores involucrados en la comunicación no verbal y a interpretarlos "sobre la marcha".

Nunca pierdas la noción de todo lo que ocurre a tu alrededor.



Lección **12**

Quien no comprenda una mirada,
tampoco comprenderá una larga explicación.
Proverbio Árabe

Una de las primeras lecciones que aprendemos acerca de los perros que nos encontramos en la calle, que no conocemos y que se ven amenazantes, es que debemos procurar alterarlos lo menos posible. Por una parte, nos sugieren no sonreír (pues el mostrar los dientes es una clarísima provocación en el reino animal), y tratar de voltear hacia otro lado (pero sin perder de vista al can).

Esta preprogramación contacto visual/amenaza, muy útil en los casos arriba expuestos, lamentablemente interfiere con nuestras relaciones diarias. La timidez y las ansias de pasar desapercibidos generalmente nos llevan a eludir la mirada de los demás, so pena de "invadir su espacio", amenazar su intimidad o inclusive entrometernos en sus pensamientos. En la mayoría de los casos, un cruce de miradas entre dos extraños tiende a romperse enseguida, debido a este prejuicio impuesto por un inadecuado condicionamiento.

¿Sabías que el cerebro humano dispone de un tablero de circuitos especializado en reconocimiento de rostros? de ahí que esa nube que vemos en el cielo se nos parece muy parecida a la tía Pepa. Y aquella de más allá, a Beethoven; y entre las dos, vemos a un dragón congelado en pleno bostezo. La síntesis

Si nunca has tenido problemas para establecer contacto visual, esta vez hazlo conscientemente. Y si siempre te ha costado establecer ese puente entre tus ojos y

los de tu interlocutor, busca un punto sobre el puente de la nariz, entre ellos, donde puedas fijar la mirada; verás, con un poco de esfuerzo que tampoco es tan difícil.



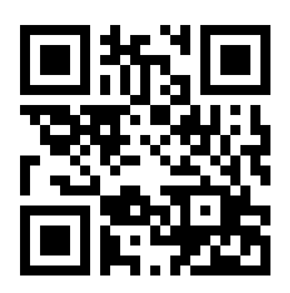
¿Te cuesta mucho mantener el contacto visual? Busca el punto medio entre ambos ojos, y fíjate en él.

Tu reto de hoy será: Duplicar la frecuencia con la que miras a las personas a los ojos. Si esto no es un problema para tí, entonces hazlo conscientemente; empieza a detallar los movimientos de las pupilas y crea un "perfil". ¿Son movimientos pausados o erráticos? ¿constantemente gira sus ojos a otro lado? ¿Los párpados caen un poco, o están totalmente abiertos? trata de hacerte todas estas preguntas (Claro, sin perder el hilo de la conversación)

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Por una parte, te acostumbrarás a mantener la mirada en los ojos de otra persona. Debes poder hacer esto sin sentir ningún tipo de incomodidad. Cuando lo logres, empieza a detallar la forma, movimientos y características de los ojos.

Como un beneficio adicional, tu capacidad de atención se potenciará, pues aprenderás a concentrarte en los rostros de las personas.

No lo olvides; directo a los ojos.



Lección **13**

Hay personas que empiezan a hablar
un momento antes de haber pensado.
Jean de la Bruyére

¿Podría existir un momento de mayor tensión emocional en un marco profesional que una entrevista de trabajo? Esa incertidumbre que tenemos del veredicto… ¿qué podría inclinar la balanza a nuestro favor? Nos aseguramos de tener un resumen curricular completo y ordenado, somos puntuales, una vestimenta impecable… y nos dejamos llevar por los nervios en el momento en que precisamente deberíamos mostrarnos más calmados y en perfecto dominio de la situación.

Uno de los ingredientes que empeoran la situación es el hecho de estar sentados. Ergonómicamente, sentarse no es un acto particularmente natural (y es por ello que estar en esa posición por muchas horas no es nada beneficioso para el organismo), y dicho sea de paso, coarta nuestra facultad de expresarnos. Muchas personas demuestran una excesiva ansiedad mediante la "vibración" o agitación constante de las piernas, lo que redunda en aún mayor preocupación por pensar en controlarlas… cosa que no ocurriría si estuviésemos de pie.

Pero gran parte de las conversaciones que consideramos "importantes" se dan en esta postura; de hecho, es muy poco común que nuestro jefe, por ejemplo, nos exponga una idea crucial de pie. Lo más seguro es que nos invite a sentarnos, pues de esa manera podemos prestarle nuestra total atención.

¿Cómo podemos estar tranquilos cuando estamos sentados? ¿Habrá una manera "correcta"? aunque no hay una fórmula específica para cada quien, existen dos reglas sencillas que deberíamos respetar siempre: la primera, las piernas siempre deben estar relajadas (Claro está, ¡Tampoco es que vamos a subirlas sobre la mesa!) y la segunda, nuestro calzado no debe mostrar la suela hacia la persona con la que hablamos. Nada complicado… hasta que nos damos cuenta que en situaciones de tensión colocamos las piernas de la manera más recta posible, con los pies firmes sobre el piso. ¿Quién puede estar cómodo así? Lo mejor es cruzar una pierna sobre la otra, pero si seguimos la segunda regla, debemos tener cuidado de girar sutilmente para no "agredir" psicológicamente a nuestro agresor con la suela del zapato (Por cierto, nuestro calzado es símbolo de poder, por lo que orientarlo hacia la persona con la que hablamos puede ser interpretado inconscientemente como dominio u opresión hacia ella)





A lo largo de una entrevista, es común que demostremos tanto ilustradores como manipuladores, y que los músculos de nuestra boca están más tensos que de costumbre, con la consecuente pérdida de fluidez verbal.

Otro punto importante a considerar es la profusión de manipuladores que podemos desplegar por la ansiedad que nos produce estar sentados de una manera incorrecta. Verás que cuando aprendas a sentarte de una manera relajada y confiada, podrás expresarte mejor y tendrás un mejor dominio de la situación. Por cierto, si tienes que cambiar la pierna que cruzas por encima, recuerda girar sutilmente para evitar la agresión arriba descrita.

Tu reto de hoy será: aprende a tomar consciencia de la manera como te sientas. ¿Te sientes relajad@ y cómod@, o todo lo contrario? Es muy probable que te cueste al principio, pues generalmente no nos enseñan a proyectar nuestra personalidad en esta posición; casi todo se orienta a ser "poderosos" cuando estamos de pie.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: podrás sentirte más confiad@ en situaciones de estrés y donde tengas que convencer a alguien de tus propias ideas y opiniones… y tengas que estar sentad@. Recuerda que l amanera como controlas tus piernas es el primer paso para controlar la situación.

Por cierto, ¿Cómo estás sentad@ ahora?



Lección **14**

El segundo es el primero de los perdedores.
Ayrton Senna

Empecemos esta lección con una sencilla pregunta: ¿Por qué nos comunicamos? La respuesta no es difícil de enunciar (porque tenemos una necesidad), mas sí cuesta un poco explicarla (¿Necesidad de qué?). La versión más sencilla de este problema es solicitar algún tipo de información: quizás una dirección, un número de teléfono o un correo electrónico. Todas de fácil respuesta... Pues no existe un compromiso emocional en ninguna de las partes. Pero, *¿Qué pasa si tenemos que determinar si alguien miente acerca de un crimen? ¿Creen que será igual de sencillo?*

En uno u otro caso, asumimos que quien "rompe el hielo" tiene la necesidad de cierta información... Y la persona que responde está brindando -quiéralo o no- los datos buscados. En otras palabras, quien responde tiene el dominio de la conversación, pues es quien ultimadamente decide si ésta progresa o no. Esta dinámica es muy sencilla de comprender... Hasta que nos damos cuenta que en la persuasión y la seducción, el proceso es al contrario. Quien rompe el hielo crea un factor de dependencia hacia sí mismo, al punto que es capaz de no sólo originar la conversación, sino de determinar qué rumbo llevará.

Al principio tomamos en cuenta técnicas muy sencillas como realizar preguntas “abiertas”, a las que no nos puedan respondernos con un simple sí o no; Pero enseguida nos damos cuenta que no sólo se trata de motivar a nuestro interlocutor a expresarse, sino a hablar de lo que nosotros queremos. ¿Cuántas veces hemos querido “sacarle información” a alguien sin que se dieran cuenta? Más allá de usar

la hipnosis o algún otro recurso poco ético, una de las formas más sencillas es, simplemente, preguntar primero.

Pero en este proceso no hemos tomado un ingrediente crucial, y es el causante de que tantas conversaciones queden en el aire: tenemos que determinar qué es lo que queremos obtener de la conversación. Ya sea el número telefónico de la persona, la razón por la cual se encuentra en determinado lugar o quizá convencerl@ de que nos ayude en tal o cual tarea, lo primero que necesitamos como desencadenadores de la comunicación es un objetivo claro. ¿Por qué es tan importante?

Imaginen que empezamos una conversación con algunos de los peores "encendedores" que existen: hablar del clima, del gobierno o de la economía. Quizá podremos iniciar un intercambio de ideas, pero ¿Qué vamos a obtener de él? ¿Cómo vamos a "ir al grano", o a enfocar el tema que en realidad queríamos tratar?



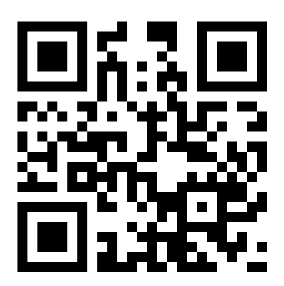
¡Vamos, que tampoco es tan difícil!

A todos nos incomoda mucho que alguien comience a hablarnos de un tema, y súbitamente a mitad de conversación se cambie el tema a un punto que obviamente, era la primera intención de la persona. ¿No les incomoda esto? Es mucho más auténtico que desde el principio enfoquemos nuestros argumentos desde el tema que estamos indagando, y con eso obtendremos dos beneficios: primero, tomaremos a nuestro interlocutor por sorpresa (aunque no lo crean, esto no es un punto negativo), y por otra parte, no l@ someteremos al incómodo cambio de tema en la conversación.

Tu reto de hoy será: Iniciar una conversación con un perfecto extraño, aún cuando te resulte incómodo por timidez, buscando obtener una información concreta. Si es posible, graba tu voz (por supuesto, sin que la otra persona lo note) para que luego te escuches y determines cuál era tu actitud (¿Vacilante o decidida?).

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: no sólo empezarás a desenvolverte mejor, aprenderás a ir al grano en una conversación, lo que te ayudará a desarrollar una imagen de poder y persuasión.

No importa si te parece fácil o difícil, siempre puedes ser más segur@.



Lección 15

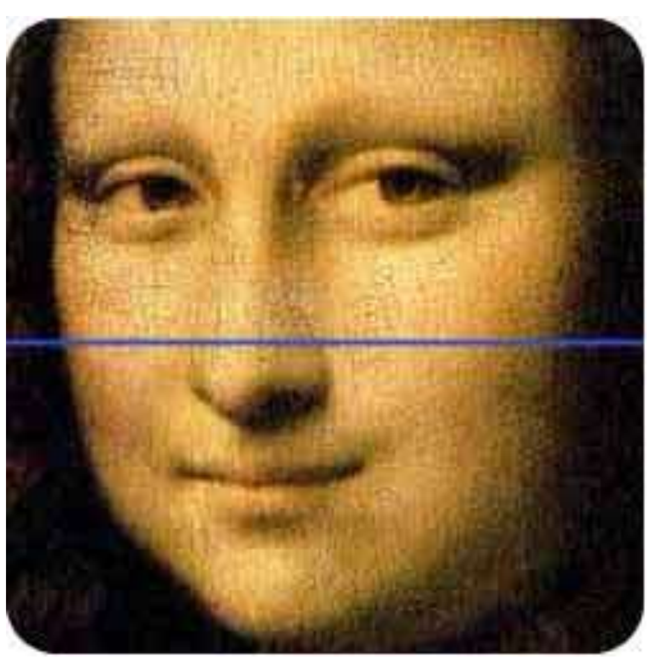
El que ostenta el poder es siempre impopular.
Benjamín Disraeli

En Japón tienen una costumbre muy arraigada con respecto a las tarjetas de presentación: son consideradas una extensión de la persona, y por lo tanto cuando te la ofrecen, debes recibirla con ambas manos, la respectiva reverencia dependiendo del rango de tu interlocutor y nunca guardarla inmediatamente; es como se te están otorgando un regalo valiosísimo y muy delicado.

El problema de esta excesiva formalidad es que está acompañada de un trato excesivamente frío y desprovisto de emoción, el cual es una de las características de la diplomacia. ¿Pero dónde dejamos la persuasión y el poder? Cuando vamos a persuadir no podemos ubicarnos "de igual a igual"con quien vamos a tratar de convencer; debemos demostrarle que, al menos desde el punto de vista profesional, tenemos más experiencia y trayectoria en el campo que ella. Si no crees que esto sea necesario, debes recordar que una imagen de poder es mucho más propensa a persuadir que una "común y corriente".

Ahora, esta actitud que debemos desarrollar no tienen nada que ver con la arrogancia de un jefe o un superior que está convencido de que sólo por ello, puede dominarnos. Piensa más bien en un experto en un área determinada; y repito, es sólo cuestión de actitud. Si vas a vender materiales de construcción, no vas a aparentar ser un vendedor más; vas a demostrar, con tu imagen, que eres un experto en el área; de esta manera no estarás vendiendo productos, sino soluciones (que es en realidad lo que la gente necesita cuando compra algo, aún cuando la mayoría de los vendedores aficionados no entiende este punto)

En occidente, una persona de poder asume que todos la conocen. Puede parecer prepotente y egocéntrico, pero una imagen de poder se compone de dos ingredientes bastante discordantes: el encanto y la lejanía. Cuando hablo de encanto, es la facultad de agradar más no empalagar. Con respecto a la lejanía, es no parecer demasiado cercano a quien quieres persuadir, pues eso te restará profesionalismo. ¿Cómo podemos enviar ambos mensajes a la vez? Muy sencillo: con una sonrisa auténtica y un rostro impasible.



Haz un sencillo ejercicio: cubre primero los ojos de la mona lisa, y trata de determinar la emoción que expresa su boca. Luego, haz exactamente lo mismo con sus ojos.

¿Notas alguna contradicción?

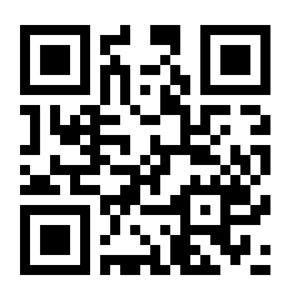
Ése es el gran secreto de la Mona Lisa: la combinación de esa sonrisa franca con un semblante pensativo. Las personas encantadoras tienen ese magnetismo que va más allá de cualquier presentación, y que hace innecesaria cualquier formalidad superflua. Combinado con un uno rostro sereno y gestos moderadamente lentos, proyectará la imagen de expert@ que necesita para persuadir.

Otro punto importante es la voz: No debemos parecer demasiado “emocionados“al hablar. Quien tiene la razón y la verdad, está convencido de ello y no tiene que recurrir a “reforzarla“ hablando de más, o más alto de lo normal.

Tu reto de hoy será: Aprende a combinar estos cuatro ingredientes: una sonrisa franca, un semblante sereno sin muchas expresiones faciales, unos gestos manuales de amplitud y velocidad moderadas y pronunciar y articular correctamente las palabras en un tono de voz claro. Practica con un@ amig@, relatándole una anécdota o una películ@ que conozcas bien.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Desarrollarás una imagen de profesionalismo y de “experto“, cualidad que pocas personas tienen de manera auténtica. Inclusive los verdaderos expertos en un área a veces se muestran inseguros o taciturnos al hablar. ¿Es eso lo que quieres proyectar?

Recuerda la palabra clave: serenidad



Lección **16**

Corre el riesgo de ser diferente,
pero sin llamar la atención.
Paulo Coelho

Si tuviésemos que escoger entre las formas más directas de crear empatía en los demás, esa sintonía armónica que crea un puente social positivo entre las personas, de seguro pensaríamos en la sonrisa. ¿Qué mejor forma de demostrar buena voluntad? Tanto que hemos hablado hasta ahora de este gesto universal, no podríamos equivocarnos con ella, ¿verdad?

Pero existe una forma aún más efectiva de crear ese enlace: tocar a las personas. Evolutivamente, el contacto físico tiene prevalencia sobre la sonrisa en este aspecto, pues el tacto es un sentido desarrollado muchos millones de años previo a la vista (y la sonrisa es exclusiva de los seres humanos). Cuando nacemos, ¿Qué creen ustedes que necesitamos más? ¿Que nos sonrían o que nos abracen?

Pero tan fuerte es el efecto del toque que muchas personas pueden considerarlo incómodo e incluso ofensivo. Hasta un leve tropiezo, usualmente desencadena un formal "disculpe..." ¿Cómo podemos entonces utilizarlo efectivamente? La palabra clave es la sutileza.

Primero que nada, un ejemplo de contacto físico ya lo estudiamos: el apretón de manos (el cual, por supuesto, ameritaba una lección particular). debemos añadir a nuestro repertorio el toque en la parte superior del brazo. Este acercamiento estratégico vamos a realizarlo con sumo cuidado, siguiendo estas directrices: mantendremos el contacto visual, mientras llamamos a la persona por su nombre, y

utilizaremos -ojo con esto- únicamente las puntas de los dedos índice, corazón y anular, con la mano relajada.



El sentido del tacto es, evolutivamente, el que tiene mayor efecto en nuestras emociones.

¿Por qué sólo las puntas? Porque debemos dejar sólo la "sensación" de tocar. Esto es especialmente delicado si la persona tiene la piel descubierta. Nunca ejercer presión con los dedos ni mantener el contacto por más de una fracción de segundo. ¡Y el llamar a la persona por su nombre, mientras la vemos a los ojos, es crucial! ¿Ven que la cosa no es tan fácil como pintaba al principio? **Un dato importante:** el gesto se verá terriblemente artificial si no nos acercamos lo suficiente a nuestro interlocutor. Nuestro brazo debería doblarse 90 grados para que nos veamos naturales. Podemos incluir una leve inclinación de la cabeza.

Tu reto de hoy será: acercarte lo suficiente a alguien como para tocarl@ usando este procedimiento.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: desarrollarás una imagen de confianza sin dejar de ser formal, condición indispensable para desarrollar una imagen poderosamente persuasiva.

Acércate y toca; recuerda, muy sutilmente.



Lección **17**

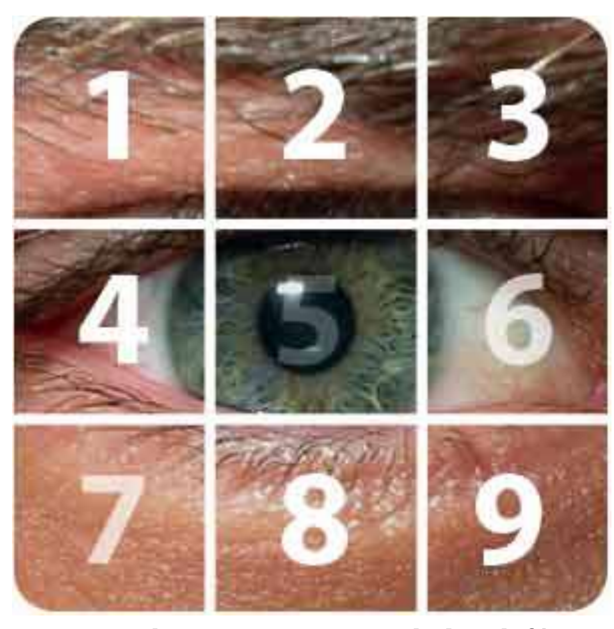
Optimista es quien mira tus ojos,
pesimista el que mira tus pies.
Gilberth Keith Chesterton

Ha pasado algún tiempo desde que en la lección 12 aprendiste a mantener el contacto visual con los demás. ¡Espero que no lo hayas olvidado, y más aún… que lo hayas practicado! Éste es el momento en el que verdaderamente te dedicarás a observar los movimientos de los ojos. De seguro pensarás que voy a exponerte cuáles son los ángulos visuales, auditivos, kinestésicos de la vista, ¿cierto? Te voy a complacer: Si la vista se dirige hacia arriba, estamos recurriendo a la memoria visual; si esa los lados, a la auditiva; y si es hacia abajo a la cenestésica. Si los ojos se orientan hacia su derecha, está usando creatividad, y hacia la izquierda su memoria y experiencia.

¿Content@?

Lo cierto es que sin una cámara de alta velocidad apuntando directamente a la cara, y viendo muchas veces la grabación de una conversación, es posible sacar provecho de estos "cuadrantes", que en realidad nunca serán del todo concluyentes. ¿Entonces de qué nos sirven en una conversación casual? Lo mismo me pregunto yo, pues no solamente es harto difícil precisarlos, duran escasas fracciones de segundo y ocurren uno detrás del otro sin aviso. ¿Y qué pasa con los que son cortos y rápidos, contra los largos y profundos? Para volverse loco. Creo que sería más fácil aprender a contar cartas en el Black Jack.

Por ahora, sólo concéntrate en la manera como los ojos oscilan cuando una persona está recordando un dato o está respondiendo algo que le causa cierta emoción (como alegría o tristeza).



Piensa en los ojos como un teclado telefónico; te será más fácil recordar las reglas de esa manera.

¿Qué significa cada cuadrante?

1) *Visual-Creativa (formarse una imagen mental)*
2) *Visual (pero es poco común que los ojos se dirijan directamente hacia arriba)*
3) *Visual – Recuerdo (tratas de rememorar la imagen de algo que ya conoces)*
4) *Auditiva – Creativa (te imaginas un sonido)*
5) *N/A*
6) *Auditiva – Recuerdo (rememoras un sonido conocido)*
7) *Kinésico – Creativa: Piensas en las consecuencias de lo que estás a punto de decir*
8) *Kinésico (pero es poco común que los ojos se dirijan directamente hacia abajo)*
9) *Kinésico – Recuerdo (rememoras sensaciones)*

Tu reto de hoy será: toma consciencia del "estilo" de los movimientos oculares de cada persona. Algunos te mirarán fijamente, otros… simplemente deambularán su atención por toda la sala. Ten en cuenta que estos patrones están directamente conectados con la programación cerebral, así que primero debes conocer bien cómo mira la persona antes de poder sacar conclusiones. Recuerda, está muy pendiente de los cambios.

Habilidades que obtendrás de este ejercicio: Aprenderás a determinar si una persona se siente comprometida con lo que está respondiendo, si duda o se ve

insegura, pues simplemente por el hecho de observar cómo reaccionan las miradas te acostumbrarás a identificarlas dentro del contexto general de la conversación. ¿Qué significa todo esto? Que no vas a estar como un robot tratando de precisar si vio hacia abajo, hacia la derecha… sino que vas a entender la mirada de una persona cuando está recordando un dato, si se siente verdaderamente emocionada o…. si está mintiendo. ¡Adelante! Olvídate por un momento de tantas reglas, cuadrantes y datos.

Simplemente observa detenidamente los movimientos de los ojos.



Lección **18**

Hablar bien es un arte,
así como escuchar bien.
Epícteto de Frigia

En una famosísima investigación realizada en la UCLA por Albert Mehrabian, se llegaba a la conclusión que la comunicación es un 7% verbal, un 38% nuestro tono de voz y un 55% nuestros gestos. Estos porcentajes parecen demasiado exagerados como para ser ciertos... Y la realidad es que no lo son. El mismo Mehrabian ha explicado hasta el cansancio que el estudio se basó únicamente en palabras aisladas y desprovistas de toda emoción (el cual obviamente es un ingrediente crucial en la comunicación) mientras se observaban sólo los rostros de las examinadas (quienes curiosamente fueron sólo mujeres).

El caso es que estos datos han sido expuestos una y otra vez en no pocos libros como "absolutos" cuando no es así; pero aunque no podamos precisar de manera “matemática” la importancia de cada aspecto de la comunicación, una cosa sí es segura: el paralenguaje, o el tono de la voz, juega un papel importantísimo.

Cuando hablamos, en el cerebro actúan dos centros principales: el que se encarga de “servir” las palabras en el andén para su salida, y el que efectivamente lleva a cabo la operación de expresarlas. Digamos que te hacen una pregunta realmente sencilla: ¿Cómo te llamas? O te preguntan sobre una dirección. El proceso, en este caso, no tendría mayor inconveniente. Pero ¿Qué pasaría si nos preguntan qué almorzamos el miércoles de la semana pasada? En ese caso, la central del andén no puede cumplir con su cometido porque no tiene a la mano la información solicitada.

En un tercer escenario, un poco más complejo, es cuando no podemos expresarnos pues el cerebro está ocupado pensando en las implicaciones de nuestra respuesta. En otras palabras, si estamos mintiendo o si estamos "creando un cuento" sobre la marcha, no podremos expresarnos con la fluidez de siempre.



El paralenguaje es el complemento perfecto de los gestos cuando nos expresamos.

Existe un ejemplo aún más sutil, que ocurre cuando el "andén" recibe la información… pero una de las palabras viene con un defecto: no creemos en lo que estamos diciendo. Cuando vamos a pronunciarla en voz alta, ese "defecto" produce una dramática caída en el tono de nuestra voz, y aunque muchas veces es casi imperceptible, con un poco de práctica y algo de sentido común no será difícil detectar cuando tan sólo una palabra en una frase tiene un volumen distinto de los demás. Si escuchamos la frase…

"En la reunión estuve con López, Rodríguez *y Fernández*"

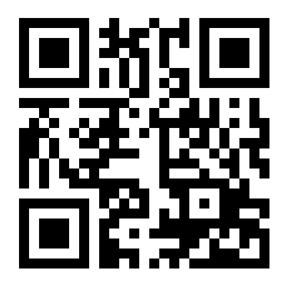
…nos daremos cuenta que hay un inconveniente con Fernández. Quizá tuvo que retirarse temprano, quizá llegó muy tarde o incluso es falso que estuvo allí. Hay una gran ventaja de aprender a detectar estos cambios en el la voz: A diferencia de las expresiones faciales, los gestos manuales y las posturas del cuerpo, son mucho más difíciles de esconder o disfrazar. Y dado que acompañan directamente a la

parte verbal del discurso (la cual estamos acostumbrados a escuchar desde hace años), se hace más fácil hacer un "puente" entre sonido y verbo en tiempo real (sin tener que recurrir a una grabación)

Tu reto de hoy será: Cuando estés escuchando a alguien, trata de asignar mentalmente valores de entonación a las frases que utiliza. ¿Modula correctamente las palabras? ¿Cómo es el volumen de su voz?.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: A medida que empieces a reconocer las características sonoras de la voz, podrás determinar cambios en palabras individuales. Cuando eso pase ¡Sabrás que algo raro ocurre!

Atent@ a lo que te dicen… y cómo lo dicen.



Lección **19**

Los pensamientos son como los hombres:
Mientras mejor es su vestimenta, mejor se presentan.
Conde de Chesterfield

Pocas palabras suscitan opiniones tan dispares como “moda”. Algunos la condenan como frívola, otros viven pendientes de las últimas tendencias y nadie duda que es un movimiento importantísimo no sólo a nivel de estético sino económico. La manera como nos mostramos al mundo es innegablemente importante, y a pesar de ello nunca nos enseñan cómo hacerlo correctamente; más aún, en ocasiones casi pensamos que “ir con la moda” es coartar la individualidad.

Si definimos el término como un lineamiento masivo que imponen unos cuantos expertos, entonces estoy de acuerdo con que no es bueno homogeneizar los gustos de las personas. Pero si vamos un poco más allá y pensamos en el término “Imagen”, empezaremos a entender un poco mejor a dónde queremos llegar.

¿Por qué los museos se esmerarán tanto en presentar de la manera más espectacular posible las obras que ostentan? Obviamente, si de por sí son cuadros célebres pintados por geniales artistas, no deberían tener mayor cuidado al colocarlos… un Velásquez seguiría siendo un Velásquez aunque esté en una sala pobremente iluminada, ¿Verdad?

Trato de ilustrar mi punto dándote a entender que un punto fundamental de la persuasión y la seducción es tu apariencia. No me refiero a los cánones de belleza que cumplas o dejes de cumplir (ya hablaremos de eso más adelante), sino si eres capaz de escoger la vestimenta adecuada para cada ocasión. Ahí vamos de nuevo con el escollo de la personalidad: “Mi imagen soy yo, yo soy auténtico y por lo

tanto, no tengo que cambiar nada”. Bueno, creo que necesitamos un ejemplo un poco más… gráfico.

Imagínate dos escenarios: En uno, eres invitad@ a dar un discurso sobre un área innovadora en la que eres expert@. En el otro, es un domingo en la playa con tus amig@s, donde estarás totalmente relajad@ (en parte gracias a la cerveza).



Independientemente que Mark Zuckerberg sea el dueño de Facebook (y sus ganancias personales sean el equivalente al PIB de un país pequeño), no creo que sea el calzado más adecuado para una entrevista televisada.

¿Acaso usarías el mismo vocabulario y actitud en cada caso? No lo creo, y estoy seguro que muy pocas personas me discutirían esta afirmación. Si comprendes la diferencia entre ambos escenarios a nivel verbal ¿Por qué crees que tu aspecto no debe ajustarse también?

Esta es la razón por la que vemos profesionales que se visten prácticamente igual para cualquier ocasión, escogiendo una camisa, unos vaqueros y un saco sport, en el caso de los caballeros, para literalmente todos los escenarios (menos el de la playa, claro está). ¿Crees tú que si un posible ascenso estuviese en juego, no tratarías de hacer un “pequeño esfuerzo” por vestirte mejor?

Recuerda que no se trata de ir "En contra de tu personalidad", o tratar de aparentar alguien que no eres. Se trata de que tu imagen cumpla con ciertos parámetros de pulcritud y armonía de color. Aunque un libro no puede ser juzgado por su portada, ¡Ésta, definitivamente, debe ser lo suficientemente espectacular para reflejar el contenido!

Tu reto de hoy será: empezar a tomar consciencia de tu manera de vestir, y si es posible, consultar a un@ expert@ en la materia. Tan importante como tu actitud y tus palabras, es la manera como te presentas.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Sin mencionar el obvio empujón que un mejor guardarropa puede darle a tu motivación, el estar consciente de tu higiene personal y tu aspecto cuando no es un requerimiento, te dará la tranquilidad y seguridad que necesitas cuando sí lo sea.

No dejes que tu vestimenta distraiga a los demás
de lo verdaderamente importante: tú.



Lección 20

No somos responsables de nuestras emociones,
pero sí de lo que hacemos con ellas.
Jorge Bucay

Siendo Paul Ekman el científico más relevante a nivel mundial en el campo de las microexpresiones, es digno de aclarar que estas manifestaciones emocionales en nuestros rostros están profundamente impresas en nuestro bagaje genético. Ekman lo confirmó adentrándose en lo más profundo de la selva de Nueva Guinea, donde existen tribus que no han tenido contacto alguno con el mundo occidental (y aún no conocen las telenovelas). A través de su experiencia con estos aborígenes, logró confirmar la existencia innata de siete emociones básicas, a saber: Alegría, tristeza, rabia, asco, sorpresa, miedo y desprecio.

Un estudio profundo de las microexpresiones está más allá de una sola lección. ¡Inclusive un volumen completo se quedaría corto!, considerando que gracias al sistema de clasificación de expresiones faciales (FACS, por sus siglas en inglés), es posible identificar más de 10.000 combinaciones distintas de las llamadas "unidades de acción" (AU) en las que se subdividen los movimientos de los músculos del rostro.

Una tarea de semejantes proporciones lleva años, incluso décadas, aún para los investigadores más dedicados (El mismo Ekman lleva 60 años estudiándolas y afirma que todavía le queda por aprender), así que ¿Cómo podemos los "simples mortales" aprovecharlas en un tiempo prudente? La respuesta es sencilla, concentrándonos en la más útil de todas: la sorpresa.



La expresión de sorpresa es una de las más fáciles de ubicar: casi podrás ver toda la circunferencia superior del iris (el área coloreada alrededor de la pupila)

La mandíbula se tensa y la boca se relaja, abriéndose un poco.

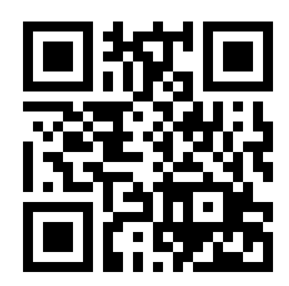
¿Por qué la sorpresa? (¡No es una pregunta retórica!) porque si lo que nos interesa es poder precisar emociones fugaces y contenidas, debemos tomar en cuenta que la sorpresa es reprimida de un 15% a un 38% más que sus hermanas emocionales. ¡Es sólo cuestión de lógica y sentido común! Es rarísimo que una persona contenga la felicidad, al igual que será difícil recordar la última vez que vimos a alguien reprimir su rabia. Unos ojos más brillantes que lo normal y unas comisuras de los labios torcidas hacia abajo delatan la tristeza, mientras que es clásica la "media sonrisa" que acompaña al desprecio. Con el asco y el miedo, ocurre un fenómeno particular; han sido cronometradas como las más fugaces de todas, y a menos que filmemos a la persona y veamos el video en cámara lenta, será muy difícil apreciarlas.

Sin embargo, la sorpresa no sólo es fácil de apreciar sino que aplica para un sinnúmero de situaciones: nos asombramos ante el precio de un producto o ante una gran oferta en el supermercado; una noticia inesperada nos la dibujará en el rostro… ya tienes la idea.

Tu reto de hoy será: Tratar de detectar microexpresiones tan sólo dos áreas del rostro: **Las comisuras de los labios y las cejas**. Éste es el punto de partida para descubrirlas todas, pero no te preocupes si no lo logras ni siquiera en las primeras dos semanas. Estos movimientos pueden ser ultrarrápidos (y estar excesivamente pendiente de ellos puede ocasionar que pierdas el hilo de la conversación) Sólo dale tiempo.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: desarrollarás tu poder de observación en lo que respecta a las emociones en el rostro. Recuerda, toma tiempo. Paciencia.

Son movimientos rápidos. MUY rápidos.



Capítulo III: Diez pruebas de fuego

Las diez lecciones que componen este capítulo son una prueba para determinar no sólo tu comprensión de lo estudiado hasta ahora, sino también tu disposición real de poner todo en práctica. Si no utilizas todas y cada una de las técnicas planteadas en las últimas tres semanas, dificulto mucho que puedas avanzar con proficiencia.

Cada una de estas lecciones cuenta con un ejercicio de dificultades moderadas a altas. Dependiendo qué tan bien consideres tu desempeño, podrás avanzar.

Se me olvidaba… si por casualidad alguna de las asignaciones te parecen "pan comido" (cosa que puede ocurrir para personalidades más desenvueltas), he incluido una "dificultad especial para expertos" que crispará los nervios de más de uno.

Éste es un buen momento para tomarte un día de descanso.

Cuando estés list@... Procede a tu baptême de feu.

Lección 21

Poner a prueba nuestros nervios
es perfeccionar nuestras habilidades.
Edmund Burke

Es increíble cómo podemos estar sentados un largo rato mientras espera en un banco para solicitar un crédito sin sentir ningún tipo de nerviosismo... y al momento de empezar la entrevista con el funcionario, nuestras manos empiezan a moverse de una manera errática; nos secamos el sudor de las palmas en el pantalón, nos acomodamos un botón de la camisa o blusa (que no necesitaba acomodo alguno), nos empieza a picar la nariz, la boca, las orejas y el cuello; y quizás nos dediquemos a quitarnos una pelusa que nosotros mismos hemos inventado con el sólo propósito de desviar la mirada y mantener nuestras manos ocupadas.

Estos gestos de nerviosismo, también llamados pacificadores (son una clasificación especial de los manipuladores que ya conocemos), son prácticamente incontrolables si los dejamos de su cuenta. Pero así como no podemos evitar hablar con muletillas cuando no dominamos un tema, las muletas gestuales nos asaltan cuando perdemos las riendas de una situación, porque nos sentimos intimidados o inseguros.

Una forma muy sencilla de aprender a controlar esta situación es tomar consciencia de dónde se encuentran nuestras manos durante una conversación. ¿Suena raro, verdad...? pero esta es la única manera de reducir los manipuladores y sentirnos más seguros.



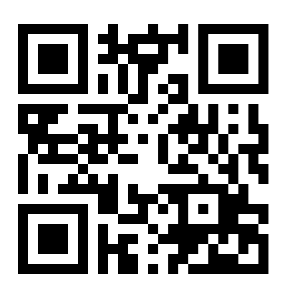
Ya conoces ese hábito tan perjudicial para tu imagen de tocarte la cara, el cuello o la cabeza.

¡Es hora de deshacerte de él!

Tu reto de hoy será: No acercarte las manos a la cara (y preferiblemente a ninguna parte del cuerpo). Aún los gestos que se refieren a "tí mism@" deben ser sueltos. Los codos, bajo ninguna circunstancia, pueden tocar tus costados; déjalos libres. Pueden parecer unas reglas muy férreas (y en realidad lo son), pero debes cumplirlas a cabalidad, pues de otra forma parecerás insegur@.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Te quitarás la mala costumbre de tocarte el rostro (y toda la significación que eso conlleva, como por ejemplo tocarte o taparte la boca cuando no estás segur@ de algo), y aprenderás a utilizar las manos para hacer énfasis en tu discurso. Al principio, mientras te acostumbras, costará un poco; pero ya verás que con la práctica tu cerebro hará el "ajuste" correspondiente.

Dificultad especial para expertos: te reto a pasar veinticuatro horas sin tocarte la cara… ni siquiera estando sol@.



Lección **22**

No serán muy grandes las cosas
que hagan los carentes de seguridad.
Thomas Stearns Eliot

Estoy casi seguro que habrás visto la película “Kárate Kid”, recordando al Sr. Miyagi, personaje que le valió un Oscar a Pat Morita. ¿Por qué lo mencionamos en esta lección? Pues por una razón muy curiosa: su estilo al defenderse.

¿Cuál es el arquetipo de un artista marcial a punto de moler a patadas a cincuenta oponentes? Brazos sobre el pecho, piernas arqueadas, ligeramente de lado y quizá brincando un poco. Pero la manera como se defendía el Sr. Miyagi contradecía todos y cada uno de estos parámetros: ¿Recuerdas la escena cuando defiende al protagonista de los chicos disfrazados de esqueletos? Se mostraba erguido, parecía incluso más alto, mientras se acercaba de frente y sin ningún movimiento superfluo… con los brazos a ambos lados de su cuerpo, su torso totalmente expuesto y una mirada serena e impasible. Personalmente, si veo a un viejito acercárseme así, asumiré que es más peligroso que Steven Seagal y más temprano que tarde pondré pies en polvorosa.

¿Por qué es tan impactante el estilo de Miyagi? Porque su tronco está totalmente expuesto. Cuando nos movíamos en cuatro patas hace cientos de miles de años, nuestros órganos internos estaban convenientemente protegidos de arañazos, mordiscos y zarpazos. Pero cuando debimos erguirnos para poder desplazarnos largas distancias, expusimos nuestro abdomen a los depredadores, situación no muy conveniente para nuestra supervivencia.



Apuesto a que podría ganarle a Chuck Norris usando sólo esos palillos.

¿Cuántas veces te has preguntado sobre el significado de cruzarse de brazos? Esta pose es un residuo de protección, mediante la cual nos "protegemos" de los depredadores que hoy en día son psicológicos. Cuando nos sentimos amenazados, tristes, acongojados, estamos cerrados a opiniones ajenas… automáticamente cruzamos los brazos (que, dicho sea de paso, también es una posición muy cómoda para esperar nuestro turno en el banco).

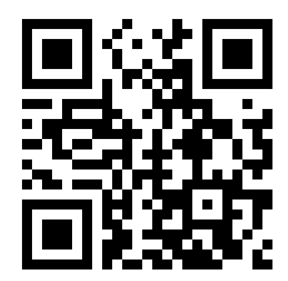
En sí mismo, cruzarse de brazos (o bloquear nuestro torso o abdomen con una o ambas manos, con una carpeta o bolso, o cualquier otro accesorio) afecta nuestra imagen de seguridad. Independientemente si nos sentimos o no "amenazados" por esos depredadores modernos, la imagen que proyectamos con el torso cubierto no es la más idónea para negociar y persuadir.

Tu reto de hoy será: disminuir, e inclusive desaparecer esta postura por completo. Evita toda obstrucción sobre tu abdomen o tórax al expresarte; recuerda al Sr. Miyagi y el impacto visual que produce el estar "descubierto".

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: te verás más segur@ de ti mism@, y dejarás las manos libres para los respectivos ilustradores que te ayuden a ser más enfátic@ y convincente en tu discurso.

Dificultad especial para expertos: evitarás a toda costa cruzarte de brazos… sin dejar de verte natural y cómod@. ¿Suena fácil, verdad…?

¡…Seguro que cuando trates de hacerlo te tocarás la cara!



Lección **23**

Igual valor requiere pararse y
hablar, que sentarse y escuchar.
Winston Churchill

"Eso es algo muy difícil", "No sé hacerlo" , "me aterro de sólo pensarlo", son algunas de las frases que asociamos con el temor a hablar en público. Al menos de un animal salvaje podemos correr; de la presentación a la junta directiva el próximo martes no. Seamos realistas, ¿Quién no ha sufrido miedo escénico alguna vez?

Este pánico que sentimos es producto de nuestra ferviente necesidad de aprobación social. Verás, los seres humanos tenemos una especie de "indicador" interno que nos avisa cuándo la situación a la que nos enfrentamos puede tener mayores repercusiones en nuestra reputación o influencia social más de lo normal. En otras palabras, no es lo mismo hablarle a un amigo sobre el libro que leímos el fin de semana (implicaciones ligeras), a hablarle a un actor o actriz de cine que admiramos (empezamos a ponernos "un poco" nerviosos) hasta hablarle a doscientas personas improvisando un discurso. (posible parálisis facial temporal).

La reacción del cuerpo ante estas situaciones es una especie de "alergia" social que no podemos controlar. Sentimos la piel fría, un nudo en la garganta, nos tiemblan las manos y movemos los pies nerviosamente. ¿Podríamos recurrir a un calmante? Tal vez, pero no es la idea; hay una forma mejor, y ya la has practicado anteriormente. Se trata de la observación y la respiración.

¿Recuerdas que te insistí varias veces que debíamos aprender a observar? A asumir una postura adecuada y usar el rabillo del ojo para "escanear" alrededor de nosotros. Ésa es la primera regla: estar consciente de tu público. Algunos estarán serios, otros atentos, otros quizá un poco distantes y otros escépticos. Tu tarea es sencilla: identificar las actitudes de al menos el 20% de los asistentes.

¿Para qué hacer esto? Para que los más "sintonizados" con tu discurso te sirvan de pacificadores. En innumerables guías de oratoria y miedo escénico te invitan a "fijar la mirada en varias personas del público", pero no te dicen cuales. En este momento deberías ser capaz de identificar a muchos metros de distancia quiénes asienten con la cabeza, quiénes cruzan los brazos porque tienen frío o quienes están verdaderamente interesados en lo que dices. Concéntrate en estos últimos.
¿La respiración? Es necesaria para mantener la calma. Hora de recordar tus ejercicios de respiración… te van a ser de mucha ayuda. Aparte de respirar para sentirte más calmad@, no cometas el pecado de dar una conferencia, una clase o una presentación sin la debida práctica y preparación previa. Éste es un punto que no tiene nada que ver con el lenguaje corporal, pero que nunca debes pasar por alto.

Tu reto de hoy será: Dar un discurso. ¿Tengo que dar mayores explicaciones?
¡Claro! Debería ser a más de 100 personas. Contacta a una universidad y plantéales tu interés en dar una clase magistral gratuita, estoy seguro que accederán gustosos.

Habilidades que obtendrás de este ejercicio: Si tienes miedo escénico, empezarás a darte cuenta que la preparación es crucial para esta prueba. Si no lo tienes… Bueno, ¡Quizá te vuelvas conferencista habitual!

Dificultad especial para expertos: ¡Gánate un fuerte aplauso!



Lección **24**

Cuando la verdad es demasiado débil para
defenderse, es hora de pasar al ataque.
Bertolt Brecht

En kinésica, el estudio de la distancia a la cual interactuamos es la Proxemia. Por supuesto que tiene una serie de reglas, parámetros y estadísticas, nomenclaturas especiales para ciertas distancias entre dos o más personas conversando… que de nada nos sirven si no las empleamos. Podríamos mencionar la “personal”, cuando hablamos a poco más de medio metro de distancia, y la íntima, cuando nos acercamos a menos de 45 cm.

La distancia íntima es muy común utilizarla cuando debemos decir algo en secreto, cuando vamos a hablar de un tema muy importante o cuando queremos total atención de la otra persona. Pero obviamente se requiere un fuerte lazo de confianza entre ambos para que no se sienta como una agresión; y es que hablar a esta distancia permite potenciar esa confianza entre ambos.

Pero esta proximidad resulta bastante incómoda para la mayoría de las personas; podemos compararla con un ingrediente muy picante al cocinar: si se nos pasa la mano, arruinaremos el sabor del plato. De la misma forma, si exageramos el uso del espacio íntimo de la persona, obtendremos el resultado diametralmente opuesto: repulsión.

¿Cómo utilizamos correctamente la distancia íntima? Nos mantenemos en el límite de la personal (los 45 cm), y cuando vayamos a decir algo que se dirige al beneficio o bienestar de la otra persona, acerquémonos e invadamos ese círculo de confianza. Unos diez centímetros, apenas ¡Tampoco hay que exagerar…!.

Tu reto de hoy será: lograr "invadir" el espacio íntimo de una persona, sin provocar una reacción negativa. Para ello debes escoger el momento de mayor atención y convencimiento de tu interlocutor. Imagina que l@ quieres convencer de algo; el momento en el que sueltes tu mejor argumento, ése que vas a decir muy lentamente y con voz un poco más baja de lo normal, es el instante preciso para ingresar a la distancia íntima. Recuerda siempre hacerlo con cuidado, y sin movimientos bruscos.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Sabrás cuándo has establecido confianza con tu interlocutor al punto de lograr invadir su círculo de confianza y presentarte como un apoyo, una ayuda o un@ aliad@ incondicional.

Dificultad especial para expertos: Mantén el acercamiento por 10 segundos.



Lección **25**

El auténtico amigo es el que lo sabe todo sobre ti
y a pesar de ello, sigue siendo tu amigo.
Kurt Cobain

¿Cuándo fue la última vez que tuviste una conversación espontánea con un@ perfect@ extrañ@? de seguro recuerdas el por qué se inició... Quizá no fue tan "espontáneamente" como crees, ¿verdad? Me refiero a que muy probablemente establecieron ese contacto porque alguno de los dos tenía una necesidad en el momento... Quizás estabas en el banco y alguien requería de un bolígrafo, o te fijaste en un papel en el piso que alguien estaba buscando, juzgándolo perdido... el caso es que al parecer, en nuestro diario vivir no hay conexiones verbales que se originen de la nada... por el simple placer de hablar. Porque a estas alturas, en la lección 32, ¡Ya el hablar con las demás personas te debe parecer no sólo muy fácil, sino productivo...! Pero hace falta ponerle un poco más de proactividad al asunto.

¿Qué te parecería iniciar una conversación verdaderamente espontánea? No te preocupes por el tema... Bueno, en realidad sí debes preocuparte por el tema, pues lo vas a deducir observando primero a la persona. Por ejemplo, el sentido común nos dice que no hablaremos de surf con un señor canoso y regordete (aunque podemos llevarnos unas sorpresas...), así que con él podríamos hablar de economía o política.

¿Ya dejaste de fruncir el ceño? seguramente no te atraen estos temas, o no sabrías cómo iniciar una conversación empleándolos. No te preocupes (aún), pues la reto de esta lección no es sólo iniciar una conversación espontánea con un@ desconocid@... sino también *aprender la mejor manera de abordar a una persona con la que vas a hablar*.

Existen tres sencillas reglas para esto, y yo le llamo la técnica de la “Triple A“: Atención, Accción y Aceptación. ¿En qué se basan estas palabras? muy sencillo: La Atención no es la que vas a captar en tu interlocutor; es su propia capacidad de detenerse por un momento a escucharte. ¿Se ve muy apurad@ tratando de llegar a tiempo a la parada de autobús? ¡olvídalo! ¿Parece un poco más calmad@ y su mirada no está sumergida en su móvil? es una buena oportunidad. Evalúa qué porcentaje de atención puedes obtener de quien vas a dirigirle la palabra y así tendrás mejores probabilidades de iniciar una conversa más productiva.

La Acción se refiere también a tu interlocutor. ¿Qué acción debes originar? pues muy sencillo: una respuesta a una pregunta abierta. Olvídate de las preguntas que puedan responderse “no“ y “sí“. Ya tienes escogido el tema, ya sabes que puedes tener su atención... ahora echa todo a andar.

La Aceptación es una regla muy sencilla en el diálogo: Aún cuando tu opinión sea categóricamente opuesta a la otra persona, evita responder con un “no...“ o un “Sí, pero...“, e incluso un “lo que ocurre es que...“ pues son bloqueos y muros a la conversación. En vez de eso, ofrécele directamente tu opinión al respecto, sin “romper“ el flujo de las frases entre ambos.

Aunque no lo creas, la otra persona no se sentirá amenazada; considerará que a pesar de tener puntos de vista distintos, tu opinión cuenta tanto como la de ella, y ¡Qué mejor forma de comunicarse que esa! Por supuesto, en ningún momento dejes de aplicar todo lo aprendido hasta ahora. ¿Qué puntos l@ emocionan? ¿Qué l@ incomoda?

Tu reto de hoy será: ¿No tengo que explicarlo, o sí? ¡Sólo bromeaba! Desencadena una conversación, y hazla tan amena para ambos como puedas. ¿Crees que puedes cumplir con los tres parámetros arriba expuestos?

Habilidades que obtendrás de este ejercicio: Aprenderás que cuando debes dirigirte a un extraño, más importante que el tema de conversación es la manera como l@ abordas. Tener una buena estrategia de acercamiento, saber identificar la

personalidad de tu interlocutor y lograr intercambiar ideas de manera dinámica, son habilidades persuasivas necesarias para casi cualquier escenario que se nos presente.

Dificultad especial para expertos: Elige un tema que sea de interés sólo para tí.



Lección **26**

Hay hombres cuya conducta
es una mentira continua.
Barón de Holbach

La tensión puede cortarse con un cuchillo. El aire, caliente y pesado, parece caer de la única lámpara de la pequeña habitación, sobre la única mesa donde transcurre el interrogatorio.

- *"Entonces, ¿Usted estaba en su casa el miércoles por la noche, cierto?",*
- *"¡Sí! ¡Ya se lo he dicho mil veces!"*
- *"Ya veo. Pero hay algo que no entiendo, ¿No me dijo hace apenas unos minutos que había salido a comprar cerveza?"*
- *"Eh... Bueno... Me refería a que fui antes de estar en casa..."*
- *"Pero la factura de las cervezas fue emitida a las 9:46 pm... ¿Dónde se encontraba usted antes de eso?"*

Pareciera salido de una película o serie policiaca que dramatizan en exceso estas situaciones, pero la realidad es que escenas como ésta las presenciamos por docenas todos los días. Cada vez que hablamos con alguien, detectamos muchísimas contradicciones verbales y no verbales que, por falta de entrenamiento, dejamos pasar inadvertidas. ¿De qué nos serviría poder interpretarlas? Pues muy simple: para saber cuándo un tema le incomoda a alguien, cuándo nos están escondiendo información e inclusive cuándo nos están mintiendo descaradamente.

Cuando hablamos de contradicciones, debemos referirnos al término kinésico de *Ritmo*. El mismo que nos ayuda a crear música y a bailar, es el mismo término que se usa en comunicación no verbal para determinar el estilo que tiene cada quien de

comunicarse. Algun@s hablan moviendo mucho las manos, otr@s son más bien mesurad@s en sus gestos, hay quienes hablan muy rápido o muy lento, permanecen con los brazos cruzados durante horas o no pueden estarse quiet@s.

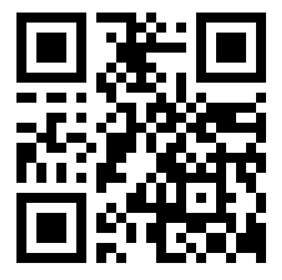
En la diversidad está el gusto, dicen. En realidad lo que nos interesa no es precisar la manera de expresarse de cada quien; lo verdaderamente importante es detectar cuándo hay un cambio visible o audible en tal expresión. Como cuando el señor de voz gruesa de repente baja la voz, o la señora que llevaba dos días con los brazos cruzados súbitamente empieza a gesticular con las manos, o si tu jefe, que siempre ha demostrado una personalidad férrea, al hablar son su madre por teléfono pareciera que va a arrancarse la piel de la cara o a abrir un agujero en el piso de lo mucho que tiembla su pierna.

¿Nos servirán para detectar mentiras? Muy posiblemente. ¿Son útiles en la persuasión y la seducción? Absolutamente. El detectar un cambio en la actitud de una persona, por pequeño que sea, nos dará información pertinente a su estado de ánimo, pensamientos y sentimientos.

Tu reto de hoy será: detectar cambios, dudas y "agujeros" en la expresión de los demás. ¿De repente notas algo diferente en su forma de expresarse?

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Nada más y nada menos que desarrollar tu habilidad para detectar el núcleo mismo del lenguaje corporal.

Dificultad especial para expertos: ¿Puedes detectar cambios de ritmo en un perfecto extraño?



Lección **27**

La próxima vez que intentes seducir a alguien,
evita a toda costa hacerlo con palabras
William Faulkner

Cuando escuchamos la palabra "seducción", algo muy particular ocurre en nosotros: instantáneamente pensamos en un magnetismo innato que tienen ciertas personas que inexplicablemente son irresistibles para el sexo opuesto. Y aunque sabemos que el aspecto no tiene tanto que ver con esta habilidad, ciertamente las personas que gozan del apelativo de "seductores" tienen algo que va mas allá del simple atractivo físico. De hecho, está comprobado estadísticamente que los mejores seductores no necesariamente cumplen a cabalidad con estándares de "belleza" como tal (aunque una buena simetría facial / corporal ayuda muchísimo en ambos sexos), puesto que las armas que se emplean en el arte de Casanova se desarrollan mucho mejor si no confías demasiado en tu imagen.

En otras palabras, aquél que sabe que su aspecto no es digno de la portada de una revista, le pone mayor empeño y tiene mayores probabilidades de éxito en el proceso de seducir. ¿Cuál ha sido el gran escollo a superar? Como siempre, la inseguridad y el temor al rechazo. Existe en todos un miedo natural a que tomen nuestros avances como una broma, si es que el "peor escenario posible" es que se rían cruelmente enfrente muchas personas (Dime si no lo has pensado alguna vez).

El asunto es que este temor ha sido exagerado más allá de lo razonable; ¿Realmente importa si te rechazan? Según Robert Greene, más importante que el saber seducir es saber *a quién seducir*. Pero a pesar de que podría llenar un grueso volumen con una "guía definitiva de la seducción", más de uno se reiría, pues

ningún escenario es igual a otro, y las situaciones son tan variadas como personas hay en este mundo. Pero tampoco hay que perder toda esperanza: existen tres puntos clave que debes asimilar al respecto, y complementándolos con las habilidades no verbales que has ido desarrollando, de seguro te irá muy bien. Estos tres factores son los siguientes:

- Autenticidad: Dicen que l@s seductor@s son grandes mentirosos, y que habitúan interpretar papeles para "atrapar" a sus víctimas. FALSO. De hecho, una de las condiciones que debes cumplir es tener autenticidad, no sólo en tus intenciones, sino en lo mucho que deseas a la persona. Ya que mencionamos a Casanova, es pertinente mencionar que este señor literalmente se enamoraba de todas y cada una de las mujeres a las cuales sedujo; y es que esta es la única forma que tus palabras, tus acciones, tus gestos sean totalmente verídicos.
- Seguridad: Piensa en el "peor escenario posible": que se rían en tu cara y en público (Si tienes uno peor, bienvenid@). Date cuenta que por muy malo que sea el desenlace, no es la última persona del mundo. ¡Hay miles más! Y de cualquier forma, si es tan cruel como para ejecutar ese "peor escenario", entonces no valía la pena.
- Enigma: todo lo predecible es aburrido y carente de interés. En cambio, si te muestras por momentos interesad@ en ell@ y al momento siguiente lanzas un mensaje contradictorio, l@ pondrás a pensar y a preguntarse ¿Pero será que le gusto o no? Esta cavilación es el punto más importante del proceso de seducción: ¡Esa duda que plantas en la persona es como una bomba de tiempo! Sólo asegúrate de mantenerte cerca (pero no demasiado), y alejarte cuando es oportuno (pero no por mucho tiempo)

¿Cuáles son esas señales que nos dicen que le parecemos interesante a la otra persona? Las cinco más importantes son: Ojos más brillantes que lo normal (por una mejor lubricación ocular y un parpadeo más frecuente), tratar de establecer contacto físico (aunque sólo sea rozar la mano o el brazo), bajar un poco el volumen de la voz y sonreír (o incluso reír) más de lo acostumbrado. Por supuesto, tienes que verificar que cualquiera de estas señales no sea un hábito en la comunicación de la persona con los demás (Que no es difícil que ocurra, sobre todo con la sonrisa), lo que lo descartaría como indicio inmediatamente.

Tu reto de hoy será: en la CIA le llaman a los objetivos "Marca". En tu caso, y a manera de operación especial, debes seducir a alguien. Y cuando digo "seducir" es en el sentido más amplio: convencerla, a través de tu encanto, que haga algo que tú necesites (no estoy limitándolo al ámbito sexual). ¿Cuál será la diferencia con persuadir? Sencillo: en esta última utilizas argumentos dirigidos a la parte racional. La seducción apunta exclusivamente a la emocional.

Habilidades que aprenderás con este ejercicio: Lograrás controlar tu timidez, te harás más segur@ de ti mism@ y empezarás a entender cómo funciona el lado emocional del sexo opuesto.

Dificultad especial para expertos: Lo dejo a tu propio criterio (y responsabilidad)



Lección **28**

El hombre que no le teme a las verdades,
nada debe temer a las mentiras.
Thomas Jefferson

Quizá estés pensando que me refiero a la famosa serie de televisión (o quizá quieres creer eso para zafarte de la obvia prueba que sigue), pero lo que vas a demostrar en esta lección es tu habilidad para controlarte y mantenerte tranquil@ en situaciones límite. ¿Cómo o harás? Simplemente mintiendo.

Según Paul Ekman, científico estudioso de este fenómeno sociológico, las mentiras pueden clasificarse en dos grupos principales: Creaciones y encubrimientos. Piensa en las creaciones como cuando deliberadamente "inventas un cuento" para escurrirte de alguna situación que podría comprometerte, mientras que el encubrimiento es simplemente "dejar de expresar o manifestar" datos que pueden llevarte por el mismo derrotero. A fin de cuentas, se trata de ´Salvar el pellejo´, no?

El caso es que las mentiras son un engrasante social. La diplomacia y la política se basan, en gran medida, de suavizar, decorar y alterar opiniones y actitudes que de otra manera nos harían la convivencia insoportable. Diariamente aprendemos a guardarnos comentarios sobre los demás en pro de no alterar ese frágil equilibrio sobre el que se sustentan nuestras relaciones. De repente un gran amigo tiene una costumbre muy odiosa para nosotros, y por delicadeza no se la manifestamos directamente (aunque lamentamos que decírselo con tacto impide que el mensaje llegue), pero el caso es que esa versión mentirosa de "encubrir" es el pan nuestro de cada día. No es de extrañar.



De todos los manipuladores / pacificadores, el más común es el de tocarse la boca (ligeramente o en su totalidad), además de pasarse la mano por la nuca.

Tu reto de hoy será: Ya sabes lo que te espera, ¿Verdad? Una prueba donde no ocultarás o disfrazarás, sino que le inventarás una historia a una persona. ¿Qué puedes hacer? Algo muy sencillo e inofensivo es hacerte pasar por otra persona con un perfecto extraño. Entra a una tienda de ropa, dices que eres expert@ en algodón y quieres determinar la calidad de la tela de las prendas. Así de inocente; tienes que estar muy al pendiente de tu actitud, tu tono de voz, tu argumentación, tus nervios (asegúrate de grabar tu voz con la opción de notas de voz en tu teléfono, mantenlo en tu saco o una chaqueta). Por más que tengas practicado un guión, es posible que te consigas con alguna persona quisquillosa o desconfiada que ponga a prueba tus nervios. No te desesperes (recuerda que no tienes nada que perder… mientras no te hagas pasar por un@ funcionari@ del fisco, ojo).

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Si eres capaz de hablar calmadamente haciéndote pasar por otra persona, entonces te será aún más fácil hacerlo cuando seas tú mism@.

Dificultad adicional para expertos: Convence con tu historia a tres extraños a la vez, y con un acento extranjero.



Lección 29

El aburrimiento no puede existir
dondequiera que haya una reunión de buenos amigos.
René de Chateaubriand

¡Ah!, las reuniones. Momento perfecto para hacer análisis de la comunicación no verbal de los asistentes… y muy especialmente del nuestro. Imagina que eres invitad@ a una reunión, o a un evento, donde a la hora del brindis tienes a 100 personas en el mismo sitio (y no asistieron muchos conocidos, o mejor aún imagina que no conoces a nadie) .

¿Qué puedes hacer para no parecer una isla? Bueno, obviamente, ponerte a hablar con alguien. ¡Pero eso es demasiado fácil!, me dirás. Claro, eso lo dices ahora en la lección 30… ¿Qué hubieses pensado un mes atrás? Quizás dudases un poco (y tus palmas se habrían puesto un poco frías).

Es el momento de hacer algo más interesante, y es el de no sólo iniciar una conversación sino de crear proactivamente un grupo de conversación entre extraños. En resumidas cuentas.

La última "prueba de fuego" es presentar a dos personas, que a su vez acabes de conocer. Obviamente debes entablar una conversación con la primera, sin dejar de estar consciente de lo que ocurre a tu alrededor (las mujeres son muy buenas para esto, ¡A los hombres nos cuesta un poco!).

Tu reto de hoy será: presentar a dos extraños, y entablar una conversación con ambos. Servir no sólo de escucha sino moderador. Las destrezas que necesitas para tal tarea las has aprendido a cabalidad; es hora de tu graduación. Sabrás que conseguiste superar la prueba si 1) Los presentas, 2) mantienes una conversación con ellas por al menos quince minutos y 3) Consigues una razón para mantener contacto telefónico o email.

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: comprobar que todo lo que has aprendido hasta ahora se ha vuelto parte de tu personalidad.

Dificultad adicional para expertos: ¿En verdad la necesitas?



Capítulo IV: La última estación

Felicitaciones, has logrado llegar muy lejos ya. Podría decirse que tu forma de comunicarte ha cambiado de manera radical.

Cuando hablo de "la última estación", no me refiero a trenes... sino a las estaciones del año. Cuando empezaste a leer este libro, estabas en un invierno comunicacional: Todo era distante, frío e incluso gris. Al llegar al segundo capítulo, una primavera de posibilidades se desplegaba ante tus ojos, y emocionad@ continuaste el aprendizaje y los sucesivos ejercicios. Las "pruebas de fuego" fueron un caluroso verano que sabía que superarías… y aquí estás.

Estas últimas diez lecciones son un atardecer de otoño. Empieza a refrescar un poco el ambiente, dejamos atrás el frenesí veraniego y podemos disfrutar del paisaje. ¡Ah! Y a diferencia de las lecciones anteriores, éstas no tienen ejercicios específicos. Son más bien reflexiones que debes meditar, una por una.

Adelante,
¡Sólo quedan diez días!

Lección **30**

Si nacimos con dos ojos, dos orejas y una sola lengua,
es porque debemos observar y escuchar dos veces antes de hablar .
Marquesa de Sevigné

Cuando se estudia comunicación no verbal, y ésta se presenta como un compendio de gestos, microexpresiones, tonos de voz, posturas, técnicas para observar, respirar, expresarse… es muy probable que nos sintamos intimidados. La cantidad de información adicional que debemos procesar es impresionante, y para usar estos conocimientos de manera práctica, debemos prescindir de grabaciones y videos que nos ayuden a interpretar los detalles más pequeños.

Tal tarea nos parece poco menos que imposible, pues inclusive con mucha práctica es común que en plena conversación, tratando de detectar las emociones fugaces en el rostro de la persona, mientras precisamos los cambios en la modulación de las palabras, si tragó saliva al responder una pregunta en particular o si mueve nerviosamente los pies combinándolo con micropicores y microcaricias… de repente nos perdimos totalmente de las palabras. ¡Sí, me refiero a la parte verbal del discurso! ¿Acaso no es ésta la estructura de la comunicación misma?

Cuando digo "estructura" me refiero a la contraposición entre dos términos: lo que queremos expresar (con las palabras), que es nuestra manifestación explícita, y lo que realmente expresamos (la combinación con nuestro lenguaje corporal), que es ultimadamente la combinación que buscamos. ¿Te das cuenta de tan particular cooperación? Así como al principio de nuestro aprendizaje teníamos la certeza de que la comunicación verbal siempre escondía algo (ese "algo" siendo toda la carga emocional del sujeto), ahora descubrimos que la kinésica no está completa sin ella.

Entonces, ¿Tendremos que convertirnos en máquinas de detectar mentiras? ¿En seres superdotados en el arte del mentalismo? ¿Es posible tener las cualidades de los maestros de la comunicación no verbal?

La respuesta es sí. Pero a un precio. Permíteme explicar con el siguiente ejemplo: ¿Crees que los expertos en malabarismo de los circos aprendieron todas las hazañas que hacen de una sola vez? Por supuesto que no. Primero aprendieron a hacer juegos con algunas pelotas… luego a equilibrarse sobre una tabla giratoria… luego a combinar estas dos técnicas… luego subiendo una pierna y equilibrando una torre de tazas en un pie… y así, en un proceso aditivo.

Y mucha, mucha, mucha práctica.

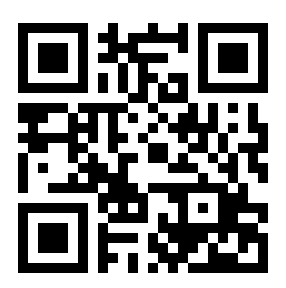
Las primeras 29 lecciones te han dado el recorrido completo por el proceso aditivo de aprender a dominar el lenguaje corporal para ser más persuasiv@. Quizás 30 días para dominarlas todas resulta muy poco… pero ten la garantía que mientras más las practiques, simultáneamente y combinando unas con otras, se volverán un hábito en ti. La plasticidad del cerebro es impresionante, sólo tienes que poner empeño (y una buena dosis de concentración y automotivación), y te darás cuenta que lo aprendido irá surgiendo de manera natural y cada vez con menos esfuerzo.

Lo mejor de todo es que vas a entrar a un círculo virtuoso: El entrenamiento te hará más fácil aplicar las lecciones aprendidas… sentirás una gran satisfacción cuando veas que funcionan, por lo que te dedicarás a practicarlas con más y más frecuencia… lo que te hará cada vez más expert@. No hay ningún secreto en esto, tan sólo necesitas tener paciencia y repasar las lecciones cuando sea necesario.

Por cierto, me preguntaba: ¿Lograste superar todas las pruebas del capítulo anterior en "modo experto"? Si es así, vas por muy buen camino. Si no las has superado aún… No olvides volver a ellas.

Estoy seguro que pasará poco tiempo antes de que empieces a diseñar tus propias pruebas, y a superarte cada vez más. Recuerda que nunca está de más tener una

bitácora de avances donde puedas plasmar todos tus logros en kinésica, e incluso ponerte a prueba con un@ amig@ que también está a tu nivel en estos estudios.



Lección 31

La civilización es la victoria
de la persuasión sobre la fuerza.
Platón

A lo largo de este libro he utilizado varias veces el término "persuasión", asumiendo que entiendes qué significa en realidad; al menos he recurrido a tu conocimiento previo de esta técnica de convencimiento para llegar al objetivo de hacerte más sensible a los estímulos que te rodean y que recibes a través de los sentidos, con el fin último de lograr que los demás hagan exactamente lo que tú quieres.

Pero, ¿Cuál será el núcleo de la persuasión como tal? ¿Existe una "fuente inagotable" de la misma?

La verdad es que muchas veces confundimos términos como manipular, negociar o incluso chantajear con la persuasión. La verdadera definición de esta última es convencer a los demás que hagan, de buena gana, lo que nosotros les sugerimos, sin ofrecerles nada a cambio. Y por "nada", me refiero a que no nos costará nada, pero será de mucho valor para nuestro interlocutor. Por ejemplo, un vendedor de seguros no debería enfocarse en hablar de la póliza como tal… sino de la tranquilidad y seguridad que ella ofrece.

Justo en el momento en que pensamos que debemos mejorar la oferta para atrapar un cliente, nos salimos del ámbito de la persuasión y caemos en la negociación. Craso error que no debería ser necesario, pues primero debemos agotar toda nuestra artillería psicológica demostrándole que la inversión que va a realizar, o la decisión que va a tomar (fundada en nuestros argumentos) va a beneficiarle tanto o

más que a nosotros mismos. ¿Cómo hacer esto sin despertar sospechas? ¡Porque cualquier oferta u ofrecimiento que beneficie más a quien la recibe que a quien la otorga, se ve sospechosa! Muy sencillo, con una palabra clave que usé anteriormente:

Soluciones.

¿Qué tipo de soluciones? Preguntémosle a un cirujano plástico (pero uno que sea ético, no un mercader). Estos profesionales, cuando están correctamente formados en su arte, saben que su trabajo va más allá de la cirugía. Dado el impacto psicológico que tendrá un cambio estético en el paciente, hay una infinidad de "Soluciones" posibles a su problema. La labor del médico consiste en indagar los motivos reales que impulsan a la persona a tomar la decisión de ponerse en sus manos. Esto no es tarea fácil, pues muy pocas veces sabemos realmente lo que queremos.

Aquí es cuando llegamos a la regla de oro: Si descubres qué es lo que mueve a la gente, qué es lo que la motiva, qué es lo que la impulsa a actuar, tienes todo lo que necesitas para persuadirla. ¿Cómo detectar tal motivación? Si has realizado todos los ejercicios correctamente hasta ahora, notarás que las personas, cuando hablan, tienen diferentes "actitudes" comunicacionales. Las podríamos orientar, grosso modo, en racionales y emotivas.

Las racionales son sencillas y poco expresivas, como cuando nos hacen preguntas para llenar nuestros datos en una planilla del banco. Datos como nombre, dirección, teléfonos... no nos dirán absolutamente nada de la persona. Pero…

¿Qué ocurre cuando a un fanático de la pesca le preguntamos por su última experiencia en el lago?

Veremos un brillo en sus ojos, su tono de voz subirá y sus manos empezarán a bailar con ilustradores amplios.

¿Te das cuenta de qué se trata esta lección? Si ya has aprendido a provocar conversaciones, a identificar los cambios de ritmo y a mantener el interés de tu interlocutor dejando que se exprese, puedes llegar a este punto: a dejar que se abra para llegar a su núcleo, a descubrir lo que l@ mueve.

Una vez que lo descubras, ya es tuy@.



Lección **32**

La originalidad no es más que una juiciosa imitación.
Voltaire

En su obra "La Carta Robada", Edgar Allan Poe nos presenta a Auguste Dupin, detective de la talla de Sherlock Holmes o Hércules Poirot (de hecho, podría decirse que precursor de los mismos), en un caso que implicaba descubrir el paradero de una carta, sustraída por un famoso ladrón. A pesar del laborioso proceder de la policía local en tal empresa, el ingenio de Dupin logra descifrar el misterio, simplemente invitando al sospechoso a una taza de té.

¿Cuál fue la técnica que utilizó? ¿cómo una simple entrevista pudo determinar la solución al enigma: pues muy sencillo: Dupin precisó la psicología del criminal… imitando su rostro. Cito: "Si quiero saber si alguien es inteligente, o necio, o torpe, o distraído… simplemente adapto lo mejor posible mi expresión facial a la suya… una vez hecho esto, busco en mi corazón los sentimientos que afloran."

Esta teoría podría parecer un poco "halada por los cabellos", viniendo de un personaje ficticio en un cuento corto de mediados del siglo XIX. Pero no fue sino hace un par de años, gracias a dos investigadores del Barnard College en Nueva York, descubrieron que efectivamente existe un "feedback" emocional entre los nervios del rostro y el cerebro. En otras palabras, asume una expresión triste y comenzarás a sentirte afligido; obliga una sonrisa y te sentirás un poco más alegre que de costumbre.

Tu reto de hoy será: Sin que nadie se dé cuenta, trata de imitar el rostro de una persona cuando está hablando, o simplemente que l@ veas pasar por la calle. Obviamente lo que tratamos de buscar son expresiones ambiguas que no clasifican

instantáneamente en ninguna de las siete emociones propuestas por Paul Ekman. Una vez que lo hagas, trata de identificar qué sientes. ¿Soberbia? ¿Derrota? ¿Preocupación? ¿Euforia? ¿complacencia? ¿vergüenza? ¿ternura? Verás que son sentimientos que no son fáciles de clasificar, ¡Pero te aseguro que el método de Dupin te arrojará luces!

Habilidades que adquirirás con este ejercicio: Aprenderás a identificar sentimientos que no son fácilmente observables ni clasificables.



Lección **33**

Controla tus emociones o ellas te controlarán a ti.
Proverbio Zen

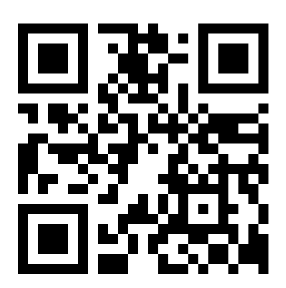
Cuando hablamos de lenguaje corporal, microexpresiones y detectar mentiras, tod@s quieren aprender cómo se hace, pero poc@s se detienen a pensar en las implicaciones que ello conlleva. A menudo me preguntan *"¿Qué debo hacer si descubro que me engañan?" "Creo que me están mintiendo, ¿Cómo puedo estar segur@?" "¿Cómo se siente saber cuándo te mienten?"*.

Ahí es donde recuerdo la frase central de cierta película de superhéroes: "Un gran poder implica una gran responsabilidad" ¿Y de qué responsabilidad hablamos en este caso? De asumir el control de tus emociones y mantenerte, en la medida de lo posible, al margen de una reacción condicionada por el momento.

Imagínate por un momento que descubres (o al menos sospechas) que una persona en la que confías mucho y tienes un fuerte lazo emocional te miente, a pesar de que lo niega categóricamente. ¿Cuál sería tu reacción? "Depende de la persona y la mentira", seguro responderás. Pero el caso es que una decepción nos golpea muy duro, y la amígdala no lo piensa dos veces para atropellar una acción de la que podemos arrepentirnos después.

La pregunta que debemos hacernos en ese momento, independientemente de cómo nos sintamos por dentro, es la siguiente: ¿Por qué tuvo la necesidad de mentir? ¿Qué es lo que está en juego? ¿Por qué recurre a falsear la verdad cuando debería tenerme total confianza?

El autocontrol no es un "interruptor" que podemos cambiar fácilmente. Requiere de una profunda introspección diaria y entender, primero que nada, que mentir (o esconder verdades) forma parte integral de nuestra psicología y del contrato social en el que nos desenvolvemos. El tacto y la diplomacia son términos relacionados, y sin embargo no son juzgados tan duramente. Piensa en eso cuando te enfrentes a alguien que no necesariamente miente, sino que oculta parte de la realidad.



Lección **34**

En la guerra, la victoria se basa únicamente en el engaño.
Sun Tzu

Dicen que la mejor defensa es un ataque bien articulado, pero esto no es siempre cierto. De hecho, la mayoría de los conflictos bélicos nos han enseñado que el mejor estratega pocas veces es el más arriesgado; un contraataque bien planificado siempre será diez veces más efectivo que el ataque más arrojado. ¿Por qué?

Por una sencilla razón: quien ataca queda primero al descubierto.

Separándonos un poco del tema pero reteniendo la analogía, pensemos en una conversación persuasiva. ¿Cuántas veces nos han asediado esos vendedores de calle exponiéndonos ofertas a quemarropa? Vacaciones soñadas, planes de crédito o quién sabe qué más, tratan de espetarlo en tiempo récord, buscando "pescar" a quien esté interesado. ¡Pero es que hasta una persona que pueda estar interesada en la información, pierde las ganas, al verse acosada…!

Definitivamente, ésta no es la mejor aproximación para una conversación persuasiva, y retomando el concepto del contraataque, nuestra estrategia de ahora en adelante será: *dejar que la otra persona hable primero.* Así de simple, escuchar.

En la lección 15 habíamos aprendido a desencadenar conversaciones de manera efectiva: Obviamente debíamos ser nosotros quienes debemos iniciarla… pero

orientándola a que la otra persona se exprese. ¿Cuáles serán los beneficios? Podemos contar al menos tres:

- Nuestro interlocutor empieza a agotar sus argumentos: En las discusiones es clásico que ambas personas quieran hablar primero. ¿Qué mejor táctica que otorgarles ese beneficio? De esa manera escucharemos detenidamente todos y cada uno de los puntos y opiniones que quieren expresar. Incluso si hay algún tipo de confusión o un tema no parece muy claro, podemos invitarles a explicarlo en profundidad. Así no sólo agotarán sus argumentos sino que los desarmaremos psicológicamente, pues ya no estarán a la defensiva al ver que somos totalmente receptivos a todo lo que tienen que decir.

- Su aliento se agotará: En una discusión, se gasta más energía de lo que imaginas; a medida que pasan los minutos, es más y más difícil argumentar; por lo tanto, es importante guardar nuestra artillería para el final. ¡Así será más devastadora!

- Tendremos tiempo de sobra para realizar el análisis de los siete factores expuestos en la Lección 11 (situación, ambiente, proximidad, postura, ademanes, volumen y expresiones faciales)

Recuerda que para sustentar tu imagen de atención debes evitar cruzarte de brazos, mantener un contacto visual exclusivo (no dejarte distraer por nada ni nadie, es un hábito realmente molesto que la persona a quien hablas desvíe la mirada casualmente, como si tuviese algo más importante que hacer), y no dejar de parpadear ni asentir con la cabeza.

Cuando permitimos que los demás se expresen, también desarrollamos una imagen de confianza. Confianza que se verá reforzada por nuestra actitud atenta y nuestra postura, la manera como escuchamos y apoyamos los criterios de los demás y la serenidad con la que respondemos, dará la sensación de estar en total control de la situación.



Lección 35

Sin mentiras, la humanidad moriría
de desesperación y aburrimiento.
Anatole France

Te preguntarás por qué he dejado la lección dedicada a la detección de mentiras casi para el final. Prácticamente la respuesta viene por sí sola: Todas las técnicas involucradas en este arte requieren una gran sensibilidad y dedicación al estudio, además del desarrollo de habilidades que estaban dormidas en ti. Si las hubiese expuesto antes, te habrías sentido realmente confundid@ y frustrada, pues no tendrías la experiencia necesaria para identificar las reacciones sutiles que marcan una mentira.

A lo largo del libro, has aprendido cómo identificar la "personalidad comunicacional" de alguien. Esto es un poco más complicado que la simple "Línea de base", que se trata del promedio expresivo de una persona en términos de movimientos oculares, tics y tono de voz.

Mientras que la Línea de base es un requerimiento operacional para detectar mentiras a través de la tecnología (cuando utilizamos computadoras que analizan todos estos factores, la personalidad comunicacional está basada en tu intuición *(que asumo has seguido ejercitando desde la Lección 3, o al menos eso espero)*, que es la única que puede permitirte hacer un análisis completo en tiempo real y sin ayudas externas.

Esto es lo que realmente tiene valor; poder realizar un perfil psicológico aproximado de nuestro interlocutor, aún cuando sea la primera vez que l@ vemos, y determinar si la información que nos está dando es verídica o no.

Por ejemplo, imagina que vas al banco a algún trámite (seguro que justo ahora vienes de allá, o irás en los próximos veinte minutos). Llegas cinco minutos antes de la hora de cierre, y solicitas al@ funcionari@ solicitar algún producto financiero. ¿Qué pensarías si notas que la persona gira sus ojos sutilmente hacia el reloj, y con una muletilla te responde que "El sistema… uhm… está desactivado en este momento". ¿Le creerías?

Te he dado apenas dos ingredientes, los has imaginado y ya has dado tu veredicto. ¿Crees que necesitabas que te los mencionaran como si fuesen "reglas irrefutables"? inclusive en los libros de Paul Ekman te exponen con lujo de detalles la realidad de este arte: no hay indicios específicos que alcen una bandera roja y griten "¡Epa! ¡Ést@ está mintiendo!". Es más una facultad de absorción, desarrollada gracias a la escucha activa, la observación quirúrgica de la situación y el sujeto, la intuición y la experiencia.

¿Te suena conocido?

En "Emotions Revealed", Ekman advierte sobre lo peligroso y absurdo que sería tener un "recetario" de indicios sobre mentiras, como por ejemplo tocarse la nariz, aclararse la garganta o alzar un solo hombro.

¿Imaginas cuántas personas inocentes podrían ser sentenciadas injustamente basándose sólo en estas simplistas directrices? El científico aclara categóricamente que no es posible determinar un engaño sólo por con un gesto; sería como tratar de entender un párrafo leyendo sólo una palabra.

¿Decepcionad@ porque pensabas que detectar mentiras sería algo más… espectacular? No deberías estarlo. Llegaste a un punto donde tienes una perspectiva más madura de lo que ocurre a tu alrededor.

¿Aún no lo crees? ponte a prueba. Verás que detectar la falta de sinceridad ya es una de tus habilidades.



Lección **36**

No tengan miedo.
Juan Pablo II

“Vuelva Mañana”, “Hoy no está disponible”, “Está reservado”, “no puede pasar”. Bienvenid@ al mundo de las negaciones encubiertas, de los eternos obstáculos y los interminables “pero…”. Hasta el día de hoy soportaste que jugaran con tu tiempo, con tus ganas de ser productiv@, con tu iniciativa y con tus deseos de hacer lo que quieras.

Es hora de poner en práctica todo lo que has aprendido hasta ahora, con un solo fin: hacer lo que quieras. Es el momento de demostrar que tienes la absoluta certeza de que no hay nada que pueda afectarte, y no hay nadie que pueda herirte o dañarte o perjudicarte más allá de lo que tú permitas.

¿Pero tú no vas a permitirlo, verdad?

Hay quienes nacen con el asombroso poder de simplemente convencer a los demás con sólo mirarlos. Los he visto en acción… es como si el universo entero se “alinease” con sus deseos; nos muestran una personalidad avasallante y encantadora a la vez, siendo imposible contestarles negativamente o contrariarlos. Siempre caminan perfectamente derechos, jamás se cruzan de brazos y tienen una manera de mirarte como si estuviesen leyendo tus pensamientos (y si lo hacen, al menos tienen la delicadeza de no revelarlo).

No te engañes, son personas de carne y hueso como tú y como yo, con inseguridades, preocupaciones y problemas; pero han entendido que de nada vale

exteriorizar esos sentimientos (a no ser claro, que estén con sus seres queridos). Éste es el arquetipo de personalidad que debemos cultivar; la que no tiene reparo en presentar una queja por mal servicio, la que no tiene problemas en hablarle a la gente a la cara, la que no le tiembla el ojo a la hora de reclamar sus derechos.

Extrañamente y contra todo pronóstico, estas personas desafían a la Ley de Murphy. Mientras que a los demás les salen las cosas mal (porque casi lo espera, si no es que lo propician con su inseguridad), éstas son capaces de "torcer" la suerte a su favor. Uno se pregunta cómo lo hacen; y su secreto puede resumirse en tres palabras:

No tener miedo.

¿Miedo a qué?, te preguntarás. Miedo al rechazo, a que los contraríen y que les cierren las puertas. ¿Y por qué no temen a ninguna de estas cosas…? Fácil: se han dado cuenta que sus derechos van más allá del simple capricho de los demás de coartarlos. ¿Cuántas veces una persona, por simple fastidio de atendernos en un banco, un restaurante, un hotel o un comercio, ha tratado de "zafarse" de nosotros, como si no tenemos el derecho a que nos atiendan?

La mayoría de las personas prefiere evitar el conflicto, echarse para atrás, darse media vuelta y dejarlo así… guardando el resentimiento hacia la persona que te efectuó el "bloqueo", y hacia ti mism@ por no saber o querer reaccionar.

¿Es esto lo que quieres para tí? No lo creo. A veces confundimos el tacto con la pasividad, el ser diplomátic@ con ser pusilánime, el ser sereno con ser conformista. Hasta hoy te frenaron. Hasta hoy, los demás dictaron lo que puedes hacer.

Eres tú mism@ quien a partir del día de hoy, en cada momento que lo requiera, vas a reclamar tus derechos. Vas a asegurarte de que tu voz sea escuchada, con total serenidad y con una sonrisa en el rostro, sin perder la compostura y en total

serenidad. Verás que causarás un gran impacto en los demás, pues esta actitud no es nada común.

Recuérdalo, es tu vida. Las riendas las debes tomar tú. Desde hoy.



Lección **37**

Cuando no puedes cambiar lo que quieres,
mejor cambia de actitud.
Publio Terencio

Todos en algún momento hemos admirado a ese personaje de la vida real que siempre toma las decisiones primero, parece siempre controlad@ y aún en los momentos críticos se mantiene impasible y con la cabeza fría. Si tuviésemos que definirl@, podríamos decir que es el "Macho Alfa" de la manada, pues tiene el "dominio" de la situación en todo momento.

Por razones obvias, desecharemos el término "Macho" de la expresión pues hoy en día no faltan las mujeres que tienen los pantalones mejor puestos que cualquiera de nosotros. De cualquier forma, un "Alfa" –sea macho o hembra- contemporáneo se define por una sola palabra: Actitud.

¿Cuál actitud? Se preguntarán. La palabra clave es seguridad. Un alfa contemporáneo no tiene un harén de parejas, come primero que todos o tiene los mejores trofeos (como sería un macho alfa en el reino animal). Un alfa contemporáneo tiene tal seguridad en sí mism@ que la proyecta hacia los demás en todo momento. ¿Y cómo la proyecta?

Sencillo. El contacto visual, la correcta modulación del tono de voz, un apretón de manos firme, una postura correcta, un semblante relajado, una leve sonrisa en cualquier situación. ¿Qué más imagen de poder quieres?

Desde muy pequeños estamos conscientes que dependemos en mayor o menor medida de los demás. Ya sean nuestros padres o hermanos, amigos o compañeros de trabajo, existe una interconexión social de dependencia que condiciona nuestra forma de actuar. Y dependemos en la toma de decisiones diaria pues a ninguno le gusta asumir responsabilidad de sus actos, y mucho menos de los actos de los demás.

¿Dónde queda el Alfa en todo este entramado? El@ es quien parece no depender de nadie; no tener preocupaciones, aunque sabemos que tiene las obligaciones que cualquiera. Obviamente ser el Alfa no tiene nada que ver con tener un alto cargo en una organización, tener dinero a montones o parecer salid@ de la portada de una revista de modelos.

Sin ánimo de parecer repetitivo… es una cuestión de actitud. Es no tener miedo a actuar, a hablar, a decidir. Y no estoy hablando de impulsividad, son de seguridad. ¿A estas alturas aún te incomoda ser proactiv@ en tus acciones? Pues entiende que en la medida que lo seas, los demás te respetarán y te seguirán. Te convertirás en el Alfa simplemente por atreverte. Y esa respuesta de tu entorno te ayudará a sentirte más segur@ de ti mism@, por lo que será más fácil tener una actitud Alfa. ¿Te das cuenta del círculo?

Aprende a ver el mundo como si las personas de poder dependen de ti, y no al revés. Es hora de cambiar el paradigma. No adquirirás habilidades excepcionales… simplemente respeto, e inclusive admiración. ¿Qué más quieres?

Ya lo sabes: demuestra una imagen de poder… y tendrás poder.



Lección **38**

Confiar en todos es insensato,
pero no confiar en nadie es neurótica torpeza.
Juvenal

Cuando hablamos de un " contrato social" en el que nos desenvolvemos los seres humanos, nos referimos a una normativa tácita de buena conducta que hemos desarrollado en la evolución de lo que denominamos civilización. Ya no se trata de obrar con palos y piedras de por medio (ni siquiera con un puñal escondido en un costado), sino de actuar pensando en un principio universal: la buena voluntad.

Imagina por un momento que todos los seres humanos actuásemos con un filtro perpetuo de desconfianza. ¡Ni siquiera podríamos salir a la calle! Esta actitud nos crearía una profunda inseguridad, pues sabemos que todo lo que hacemos, todos los días, orbita alrededor de las relaciones que establecemos con quienes nos rodean, sean duraderas o momentáneas. ¿Y cuál es la característica principal de tales interacciones? La confianza.

Si las relaciones que establecemos se consideran actualmente un capital, la confianza es un activo valiosísimo precisamente por su escasez. Lastimosamente, cada vez nos conseguimos con más y más ejemplos de "choques" de esta buena voluntad que te hablo; nos hemos vuelto casi paranoicos con historias de estafas, burlas y desplantes en el ámbito económico, profesional, sentimental e inclusive familiar. ¿Cómo podemos defendernos en un mundo así?

Te apuesto que en más de una ocasión te ha pasado que una persona a la que conoces poco o nada, te confía un problema muy personal buscando tu opinión.

¡De seguro te sorprendiste! ¿Por qué no se lo contará a alguien de más confianza? ¡Menudo lío!

Así es como quiero explicarte esta lección: La confianza que desarrollas en los demás es una de las armas más poderosas para la persuasión. Cuando has logrado "ganarte" a una persona, será más fácil convencerla pues tus argumentos pasarán a ser de imposiciones a consejos, y de consejos a guías. Ganarse la confianza ajena es el ingrediente final de la persuasión... Pero ¿Cómo lo logras? ¿Existirá una fórmula secreta para llegar a este estado?

La respuesta te alegrará: sí existe tal fórmula... Y la has desarrollado a lo largo del libro. Más específicamente en las lecciones . ¿Qué has logrado con ellas? Pues muy sencillo:

- Gracias a la escucha activa puedes interpretar mejor las necesidades y anhelos de los demás. Así puedes guiar la conversación a esos puntos en particular... Y demostrar a tu interlocutor que genuinamente te preocupan sus problemas.

- Cuando sabes cómo acercarte a los demás e invadir su círculo íntimo, le envías un mensaje de apoyo a su cerebro, el cual inconscientemente ha permitido el avance sin incomodidad.

- Finalmente, si ya sabes cómo regalar tu total atención, simplemente serás irresistible.

¿Te das cuenta que para ganarte la confianza de alguien, prácticamente no tienes que articular ni una sola palabra?



Lección 39

La Libertad no hace felices a los hombres,
Simplemente los hace hombres.
Manuel Azaña

Uno de las grandes búsquedas fantásticas del ser humano ha sido la piedra filosofal, el secreto para convertir de manera mágica el plomo en oro. ¿Cuántas riquezas aguardarían a quien lograra tal proeza? Obviamente, ¡Se volvería el amo y señor del mundo…! Durante siglos se alimentó esta leyenda, y quién sabe cuántos alquimistas aprendices se devanaron los sesos buscando el… ¿compuesto? ¿receta? ¿códice?.

Aunque todo sea (hasta donde podemos concluir) un mito, existen rumores que afirman que unos pocos lograron alcanzar el objetivo. ¿Hablo de convertir el plomo en oro? Quizá metafóricamente; lo simpático de estos relatos es que la transmutación y transformación que aprendieron quienes lograron el éxito, no fue de un material externo urdo en uno valioso.

El cambio fue interno. Ellos mismos cambiaron en el proceso. Si al final lograron transmutar el plomo en oro, es irrelevante, pues quien alcanzaba ese estado ya no tenía la más mínima necesidad de acumular riquezas y poder.

No sé si será cierto o no, pero si pudiésemos crear oro de la nada, no me quiero imaginar la debacle económica que nos esperaría. Pero más allá de ello, quiero que comprendas, querid@ lector@, que estás a punto de conseguir lo que te propusiste hace más de un mes: cambiar tu manera de comunicarte.

De seguro tus expectativas variaban entre poder persuadir a los demás, dominar el arte de la seducción, tener una imagen de poder o simplemente vencer el miedo escénico. Espero que llegado a este punto, no sólo hayas comprendido lo que se necesita para satisfacer tales anhelos, sino que internalizaras que *todo se trataba de cambiar tu forma de pensar acerca de la comunicación*.

Llegaste aquí pensando que ibas a agregar herramientas. Creo que más bien sientes que te liberaste de un lastre. Has descubierto en treinta y ocho días que el lenguaje corporal en realidad no se aprende sino que se redescubre, pues siempre estuvo latente en tí, esperando a que callaras por sólo un instante tu mente racional y darle un respiro a tu intuición.

Es ahora cuando verdaderamente puedes ser, de manera auténtica, tú mism@. Sentir, pensar y expresar se vuelven uno cuando descubres que entiendes mejor a quienes te rodean, y al mismo tiempo comprendes tu interior. Quizá te tome más de un día realizar este hecho, pero una vez que lo hagas… te darás la bienvenida a una nueva etapa como ser humano: el poder comunicarte sin prejuicios ni preocupaciones.

Tómate tu tiempo. Cuando creas que estás list@, te invito a tu última lección.



Lección **40**

Un comienzo no desaparece nunca,
ni siquiera con un final.
Harry Mulisch

Bienvenid@ a tu última lección.

Honestamente, nunca dudé que fueses capaz de llegar hasta este punto. A pesar de los obstáculos impuestos en el recorrido, sabía que tu emoción por aprender no se extinguiría a medio camino; más aún, se convertiría en un fuego apasionado por descubrir, una a una, las lecciones que te recomendaba aprender. Confío en que tu disciplina fue capaz de seguir el orden y no dejar de empeñarte en cada ejercicio. Si no fue así… recuerda que siempre puedes regresar unos cuantos pasos… no hay prisa.

Si seguiste cada lección y cada ejercicio,
puedes continuar a la siguiente página.

Tu aprendizaje no termina acá. El proceso ha tomado poco más de cuarenta días, pero debes recordar las decenas de años de condicionamiento negativo en un mundo hostil. No pongas este libro simplemente a un lado como cualquier otro. Cuando quieras, repasa cualquiera de las lecciones, recuerda cómo te fue en los ejercicios y trata de superarte.

La última lección de este libro es acerca de tu responsabilidad; la responsabilidad de seguir comunicándote cada día mejor, y en la comprensión que ningún ser humano es perfecto; todos y cada uno de nosotros cometemos errores, somos inseguros en uno ó varios aspectos y miles de veces nos ha frustrado el no poder expresarnos ni darnos a entender como queríamos.

Tienes una gran responsabilidad, la de ayudarme a que todos sigamos aprendiendo. Ése fue el germen que inició este movimiento hace unos años, y se ha visto materializado en este libro como un escalón más.

Te invito a que ayudes a otros a tomar conciencia de que aprender lenguaje corporal es entendernos mejor entre nosotros… y a nosotros mismos.

Gracias por acompañarme en este recorrido. Me despido esperando verte de nuevo pronto.

Jesús.



Bibliografía

BALCONI, Elisa ” **“Il linguaggio del corpo”** Editorial Xenia. ISBN: 9788872736784

BALDI, Camillo “**Il linguaggio segreto del volto**” Milano, De Vecchi, 2005
ISBN: 8841293411

EKMAN, Paul. **“Emotions Revealed, Second Edition: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life”**. Holt Paperbacks. ISBN-10: 0805083391 / ISBN-13: 978-0805083392

FIAMMETI, Roger **“Le Langage émotionnel du corps”** Editorial DERVY, ISBN: 9782844542885 (2844542883)

GORDOA, Víctor. “**El poder de la imagen pública**“. Plaza y Janés Editores, S.A. ISBN 9789707806962.

GREENE, Robert. “**El arte de la Seducción**“. Grupo Editorial Océano. ISBN 9786074001594.

LAKHANI, Dave. “**Persuasión – El arte de influir**“. Profit Editorial. ISBN 9788496998612.

LEANNE, Shel. **“Hablar como Obama”**. Profit Editorial. ISBN 9788496998964

NAVARRO, Joe & KARLINS, Marvin. **“What Every BODY is Saying: An Ex-FBI Agent’s Guide to Speed-Reading People”** Harper paperbacks # ISBN-10: 0061438294 # ISBN-13: 978-0061438295

PEASE, Allan y PEASE, Barbara. “**El lenguaje del cuerpo**“. Editorial Amat. ISBN 8497352548.

POGGI, Isabella. **“Le parole del corpo: Introduzione alla comunicazione multimodale”** Roma, Carocci, 2006 (Quality paperbacks) ISBN: 8843038389

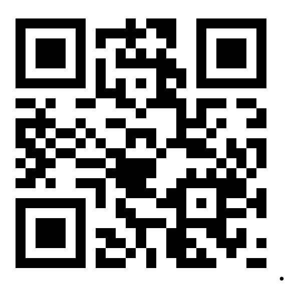
REBEL, Gunther. “**El Lenguaje Corporal**“. Editorial Edaf. ISBN 8441411468.

TURCHET, Philippe. “**El lenguaje de la seducción**” Editorial Amat. ISBN 8497352076.

Aprender a comunicarnos mejor

es celebrar lo que nos hace seres humanos:

el amor y la tolerancia



.

